TSL BIZNES

2/2024 (154)

Zamów bezpłatną e-prenumeratę
Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL



MACIEJ WROŃSKI

PREZES ZWIĄZKU PRACODAWCÓW „TRANSPORT I LOGISTYKA POLSKA”

TLP 10 lat Transport Logistyka Polska

ISSN 2081 5255
9 772081 525406 02
Cena 9,90 zł (8% VAT)

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

POZNAŃ 17/04/2024

PROGRAM KONFERENCJI

1/ Kontrola trzeźwości w miejscu pracy i inne ważne dla przewoźników zmiany w Kodeksie Pracy.

2/ Nowoczesne narzędzia do zarządzania flotą. Jak wesprzeć kierowców i usprawnić ich pracę?

3/ W poszukiwaniu zaginionych zysków w firmie transportowej. Czyli gdzie uciekają pieniądze w Twojej firmie.

4/ e-CMR czy jesteś gotowy? Jak przygotować swoją firmę do wdrożenia elektronicznego listu przewozowego?

5/ Między utopią a praktyką, czyli o unijnej i polskiej polityce, oraz o jej wpływie na branżę transportu drogowego.

6/ Oprogramowanie jako interaktywny przewodnik po procesach transportowych.

7/ Zastosowanie zintegrowanych narzędzi IT w firmie transportowej w przełożeniu na jej zysk.

8/ Dokumentacja przewozowa w praktyce – realia branżowe w ujęciu prawnym.

9/ KIERUNEK SZACUNEK – czyli jak układać relacje z kierowcami w trudnych czasach?

10/ Zarobki kierowców zawodowych – realia branży transportowej.

11/ Zwrot kosztów za sanitariaty – zmiany zasad rozliczania kierowców po 19 sierpnia 2023 r.

12/ KSeF – najnowsze aktualizacje i perspektywy wdrożenia Krajowego Systemu e-Faktur w firmach transportowych.

13/ Wyzwania wydłużonych terminów płatności i ryzyka opóźnień w branży TSL.

14/ Zmiany są nieuniknione, rozwój dobrowolny – czyli jak stawiać czoła nowym wyzwaniom w branży TSL?

15/ Przyszłość opłat drogowych w Europie – jak zoptymalizować zarządzanie mautem?

16/ Marketing B2B oparty o lejek marketingowy – skuteczne narzędzie również dla firm transportowych.

17/ Jak wydłużyć życie opon ciężarowych?

18/ Protokoły zdawczo-odbiorcze on-line – czyli jak odzyskać kontrolę nad stanem i wyposażeniem floty?

19/ Wizerunek finansowy firmy transportowej – dlaczego wskaźniki finansowe są tak ważne dla skutecznego pozyskiwania kapitału zewnętrznego?

20/ Jak obniżyć podatek od środków transportu bez przerejestrowywania pojazdu?

21/ Dobrą reputację masz tylko jedną! Jak zapobiec jej utracie i zminimalizować ryzyko kar nakładanych przez ITD?

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES

TRUCKBIZNES

etransport.pl

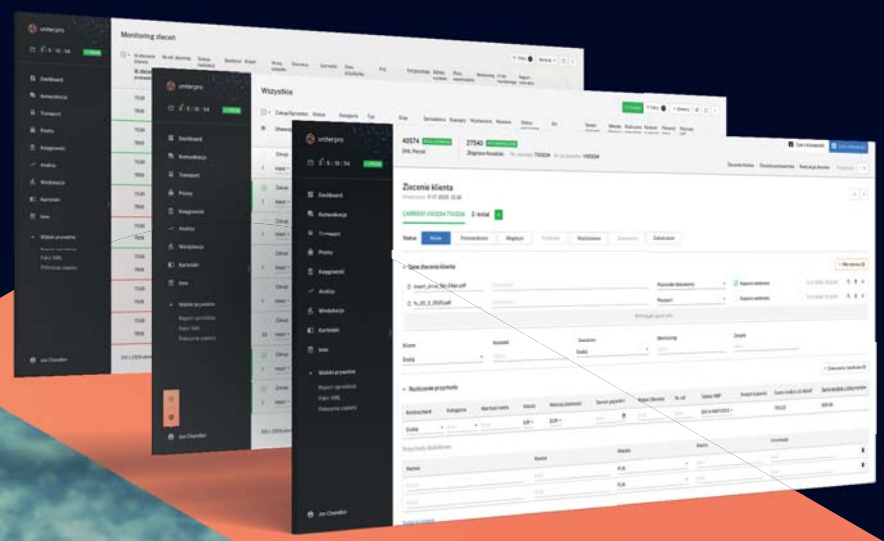
uniter.pro®

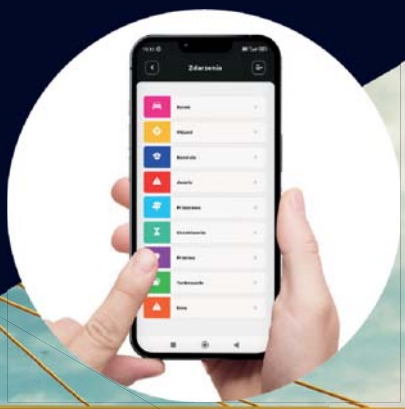
www.uniter.pro

System do zarządzania transportem **Uniter.pro®**

Uniter.Pro® to innowacyjne oprogramowanie zawierające wszystkie funkcje systemu zarządzania transportem (TMS - Transportation Management System) oraz udogodnienia umożliwiające całościowe zarządzanie procesem logistycznym i automatyzację planowania przewozów przy zapewnieniu najwyższego poziomu optymalizacji i kontroli.

- **Kompleksowe rozwiązanie**
  dedykowane branży TSL (transport, spedycja, logistyka)
- **Zintegrowany system zarządzania**
  transportem we wszystkich działach w firmie
- **Oprogramowanie**
  zawierające funkcje systemu TMS rozbudowane o dodatkowe funkcjonalności
- **Aplikacja mobilna dla kierowców**









Na polskim rynku funkcjonuje niemała liczba organizacji zrzeszających przewoźników drogowych. Czy ich istnienie ma sens? Czy przynoszą one korzyści swoim członkom? Pewnie niejedna osoba zadaje sobie takie pytanie. Cóż, wszystko zależy od organizacji.

Wiele dla całej branży robi, działający od 10 lat Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska" – organizacja zrzeszająca pracodawców z sektora transportowo-logistycznego, a także producentów pojazdów, dostawców produktów i usług dla branży TSL oraz inne stowarzyszenia. W ciągu dekady istnienia dla reprezentowanych przez siebie przewoźników drogowych zrobiła wyjątkowo dużo, zgodnie z hasłem przewodnim „Razem możemy więcej". Jest obecna wszędzie tam, gdzie kształtowane są przepisy o zasięgu krajowym i międzynarodowym (także w organizacjach unijnych), a przy ich powstawaniu bierze aktywny udział, opiniując zmiany prawne i wpływając na ich kształt, dbając przy tym o interesy branży. Swoim członkom (70 podmiotom, w których pracuje 400 tys. ludzi) systematycznie udostępnia wiedzę poszerzając ich horyzonty, chociażby dzięki raportom rynkowym, które powstają przy udziale fachowców najwyższej klasy i analizom robionym na zlecenie TLP.

Co więcej, dba o uczciwą konkurencję współpracując w tym zakresie z administracją publiczną oraz polskimi i unijnymi organami kontroli. Jako ważne dla siebie wymienia m.in. poszanowanie bezpieczeństwa i praw pracowniczych, konkurencyjności polskiego transportu na unijnym rynku i zasad uczciwej konkurencji, czy inicjowanie działań odpowiedzialnych społecznie.

Dzięki takim organizacjom jak TLP wizerunek polskiego transportu drogowego wśród polskiej i zagranicznej opinii publicznej staje się coraz bardziej pozytywny nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Gratulujemy dotychczasowych dokonań i życzymy jeszcze lepszych następnych lat. ●

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

LOGISTYKA

Doskonalenie wyboru oprogramowania PUDO i Paczkomatów 8

INTRALOGISTYKA

O jedną trzecią niższe koszty energii dzięki nowoczesnym bramom EFAFLEX 14

Narzędzie do rekrutacjii szkoleń kierowców 15

Poprawa ergonomii pracy 16

MAKRO Cash&Carry wprowadzi kody 2D na polskim rynku 17

E-COMMERCE

Rozwój e-commerce a producenci opakowań 18

TRANSPORT DROGOWY

Rynek pracy w transporcie i logistyce w 2024 r. Nowy rok, stare wyzwania 20

Transportowy lew salonowy, czyli jak zdobywać i rozwijać kontakty biznesowe na giełdzie Teleroute 24

10 lat dobrej roboty 26

TRANSPORT INTERMODALNY

Rozwiązanie optymalizujące transport 29

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

W oczekiwaniu na poprawę wyników 31

Czy polskie magazyny się starzeją? 36

Panattoni umacnia się na pozycji lidera 39

Łódzkie z dużym potencjałem 40

FINANSOWANIE

Rekordowe wyniki leasingodawców w 2023 roku 42

Rok 2024 w transporcie jaki jest dla małych graczy? 45

PRAWO

Procedura zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego 46

Specyfikacja przesyłki, czyli packing lista w praktyce 49

TSL BIZNES

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca
Mirosław Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@TSLmedia.pl

Zastępca redaktora naczelnego
Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56
e.haber@TSLmedia.pl

Skład DTP
mt dtp art

Prenumerata
prenumerata@tsl-biznes.pl

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl

Agata Tomczak – tel. 793 720 872
agata@TSLmedia.pl

Krystian Mielniczuk – tel. 730 555 552
krystian@TSLmedia.pl

Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.
Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.

TSL MEDIA GROUP

Wydawca
TSL Media Group sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 5342669068, REGON: 526439533, KRS: 0001059271
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIV Wydział Gospodarczy KRS

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:

TRUCKBIZNES TSLBIZNES /// SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:

/TSLbiznes

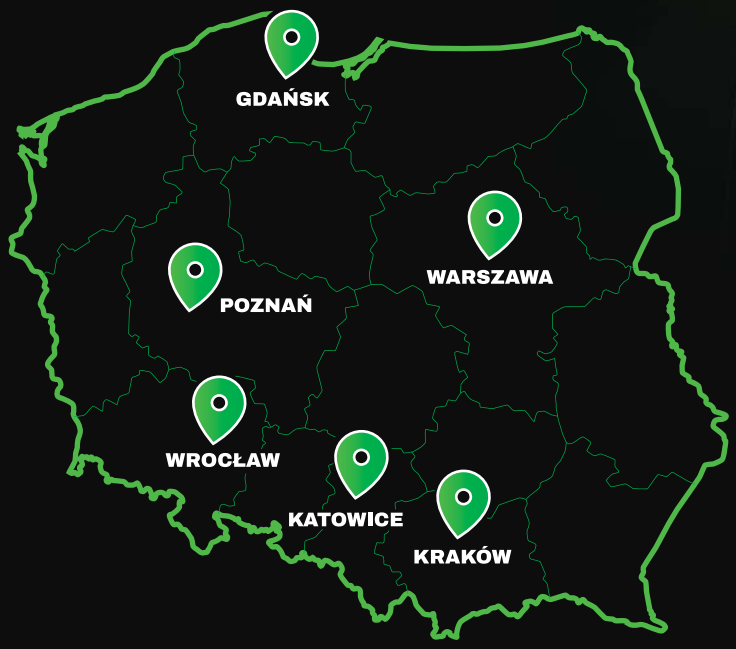
SPOTKANIA TRANSPORTOWE

KRAKÓW 16/05/2024

Sprawdź, gdzie TRANSPORT spotyka BIZNES

2 cykle konferencji

KLUCZOWE miasta Polski



EDYCJA WIOSENNA:

28.02.2024 - WARSZAWA
19.03.2024 - KATOWICE
17.04.2024 - POZNAŃ
16.05.2024 - KRAKÓW
18.06.2024 - WROCŁAW

EDYCJA JESIENNA:

24.09.2024 - POZNAŃ
15.10.2024 - KATOWICE
5-7.11.2024 - WARSZAWA TransLogistica Poland
03.12.2024 - GDAŃSK

ORGANIZATOR

TSLBIZNES
TRUCKBIZNES

SZCZEGÓŁY JUŻ WKRÓTCE
spotkaniatransportowe.pl

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PATRONI: truckerslife, Pracodawcy RP, TLP, Polska Unia Transportu, Transportowcy PL, Polsko-Ukraińska Izba Gospodarcza, GS1 Polska, Polski Instytut Transportu Drogowego

PARTNERZY: Sagan, Legaltrans, teleroute, Legal Telematics, Prometeon, koben, webfleet, uniter.pro, Wielton Group, Wielton, Aberg, Transcare, Legaltruck, 4Trans, inmarketing, Inspecto, Agalan, Judek Górska, Porębski, Logisat, Lumesia, Prosto z trasy

PATRONI MEDIALNI: TSLBIZNES, TRUCKBIZNES, etransport.pl

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Spotkania Transportowe 2024
Katowice – relacja

Za nami drugie z wiosennych Spotkań Transportowych, czyli cyklicznej konferencji biznesowo-szkoleniowych dla branży transportu drogowego. Po konferencji w Warszawie tym razem, 19 marca, odwiedziliśmy Katowice, gdzie gościliśmy łącznie blisko dwustu uczestników – głównie właścicieli i menedżerów średniej wielkości firm transportowych, ekspertów oraz dostawców rozwiązań dla transportu.









Spotkania Transportowe w swej formule skupiają się niezmiennie na dostarczaniu najważniejszych i najaktualniejszych informacji, dotyczących bezpiecznego i zyskownego prowadzenia przedsiębiorstw transportu drogowego. Mają też być sposobnością do dalszej integracji branży oraz okazją do nawiązywania nowych kontaktów biznesowych. Dlatego struktura tematyczna Spotkań Transportowych zawiera połączenie wystąpień eksperckich oraz prezentację narzędzi wspierających codzienną pracę przewoźników transportu drogowego.

Kontynuując wiosenną rundę Spotkań Transportowych, wspólnie z gronem partnerów i ekspertów zajęliśmy się tematami zarówno bieżącymi i istotnymi tu i teraz, jak i bardziej perspektywicznymi, które czekają przewoźników w bliższej i tej bardziej odległej przyszłości. Takie są bowiem realia transportu. Przewoźnicy, by efektywnie pracować na tym niełatwym rynku powinni radzić sobie zarówno z bieżącymi wyzwaniami, ale też być gotowymi na te nadchodzące. Już dziś muszą je zauważać i zawczasu podejmować odpowiednie kroki oraz dobierać właściwe narzędzia i rozwiązania, które pozwolą im poradzić sobie z nowymi wyzwaniami w przyszłości.

Podczas drugiej z serii tegorocznych konferencji, wraz z ekspertami zajęliśmy się ostatnimi zmianami w prawie, które mają bezpośredni wpływ na branżę transportową. Choć od niektórych zmian, np. w Kodeksie Pracy czy Ustawie o delegowaniu kierowców minęło już kilka miesięcy, to właśnie teraz – bogatsi o doświadczenia i pierwsze wnioski – eksperci przeanalizowali je ponownie, by przedstawić uczestnikom nie tylko zakres zmian, ale i podzielić się konkretnymi wskazówkami i interpretacjami, wynikającymi z pierwszych doświadczeń praktycznych.

Konrad Urban z Kancelarii Transportowej TransCare skupił się na nowych zasadach rozliczania kierowców, wynikających z ustawy z dnia 28 lipca 2023 r. o delegowaniu kierowców w transporcie drogowym, przybliżając m.in. zakres elementów wypłaty (czy pokrycia kosztów) wolnych od podatku dochodowego lub składek ubezpieczeń społecznych.

Jarosław Bokiewicz z Kancelarii Transportowej Legaltruck przybliżył wybrane, ubiegłoroczne zmiany w Kodeksie Pracy oraz ich praktyczne aspekty dla branży transportowej, w tym w szczególności kwestie równoległego zatrudnienia kierowców w kilku przedsiębiorstwach, dodatkowych zapisów w regulaminach pracy czy kontroli trzeźwości pracownika.

Małgorzata Głuszek z biura rachunkowego Agalan kompleksowo przedstawiła temat nadchodzącego, Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF) który, choć odroczony, to budza-

cy słuszne obawy i pytania wśród przedsiębiorców. Prelegentka omówiła temat bardzo szczegółowo, wskazując jednocześnie potencjalne zagrożenia i obszary wymagające szczególnej uwagi przewoźników.

Michał Prusek, adwokat w Kancelarii Transportowej KOBEN omówił kompleksowo składniki wynagrodzeń kierowcy, wolne od podatku i składek ZUS, dotyczące kierowców pracujących w transporcie krajowym oraz międzynarodowym. Ekspert, poza kwestiami takimi jak zwrot kosztów dojazdu czy diety i ryczałty za noclegi w podróży służbowej przybliżył uczestnikom również kwestię mniej znanych ulg na ZUS i PIT (tzw. „wirtualnej diety") czy ekwiwalent za używanie własnej odzieży roboczej.

W części konferencyjnej nie zabrakło też tematów bardziej przekrojowych i uniwersalnych.

Łukasz Chwalczuk z Kancelarii Prawnej Iuridica porównał prawa i obowiązki firmy transportowej oraz jej odpowiedzialność w różnych krajach UE jeśli chodzi o kwestię terminowego załadunku i rozładunku, spóźnienia, minimalny fracht czy postojowe. Ekspert wykazał szereg zapisów, które dają przewoźnikom określone prawa, a z których większość z nich nie korzysta, bo patologiczna „praktyka biznesowa" jest zupełnie inna. To jeden z elementów, w którym przewoźnikom należne im pieniądze po prostu przeciekają między palcami.

Obszary, w których warto poszukiwać zaginionych zysków i wyciekających pieniędzy w firmie transportowej, wykazał w swej prelekcji Maciej Broński z Kancelarii Transportowej Legaltrans. Omówił on kilkanaście punktów, z pozoru błahych i oczywistych, w których przedsiębiorcy tracą pieniądze przez drobne zaniedbania, niedopatrzenia lub brak świadomości. Prawnik wskazał też narzędzia ułatwiające odzyskiwanie należnych przewoźnikowi pieniędzy od opieszałych kontrahentów. W trudnej sytuacji rynkowej konsekwentne i skrupulatne odzyskiwanie należności jest szczególnie ważne dla ciągłości biznesu i nie powinno być traktowane po macoszemu.

Dagmara Trusewicz z Fundacji TruckersLife poruszyła istotny aspekt współpracy i budowania relacji pomiędzy przewoźnikami a kierowcami. To oni są kluczowymi pracownikami, mającymi niebagatelny wpływ na funkcjonowanie firmy transportowej. W czasach kadrowych niedoborów, zbudowanie mocnej relacji pomiędzy przewoźnikiem a kierowcą nabiera szczególnego znaczenia.

Anna Majowicz z Polskiego Instytutu Transportu Drogowego przekrojowo przedstawiła zbiorcze dane dotyczące zarobków kierowców zawodowych, omawiając również problem luki kadrowej oraz propozycje rozwiązań tego zagadnienia.

Maciej Wroński ze Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska sięgnął nieco w przyszłość i postawił przed uczestnikami retoryczne pytanie o utopijną wizję transportu zgodnego z polityką klimatyczną Unii Europejskiej. Skupiając się tylko i wyłącznie na aspektach finansowych wykazał dalekie oderwanie od realiów oraz liczne absurdy i nieracjonalność kierunku działań wymuszanych przez pakiet Fit for 55.

Uzupełnieniem prelekcji prawnych i eksperckich był szereg prezentacji przybliżających przewoźnikom konkretne rozwiązania i narzędzia, pomocne czy wręcz niezbędne w bezpiecznym i zyskownym prowadzeniu firmy transportowej w dzisiejszych czasach. Partnerzy konferencji przedstawili uczestnikom m.in. narzędzia telematyczne, rozwiązania finansowe, nowoczesne i ekonomiczne pojazdy czy nowatorskie narzędzia organizacyjne (jak np. leasing kierowców). Oprócz prelekcji i prezentacji, przewoźnicy mieli sposobność pogłębić poruszane tematy w czasie rozmów kuluarowych podczas przerw networkingowych.

Kolejna odsłona Spotkań Transportowych już 16 kwietnia w Poznaniu.
Zapraszamy wszystkich właścicieli i menedżerów firm transportowych oraz pracowników działu transportu drogowego do bezpłatnego udziału. Warunkiem jest wcześniejsze zgłoszenie poprzez formularz na stronie konferencji: poznan.spotkaniatransportowe.pl/wiosna





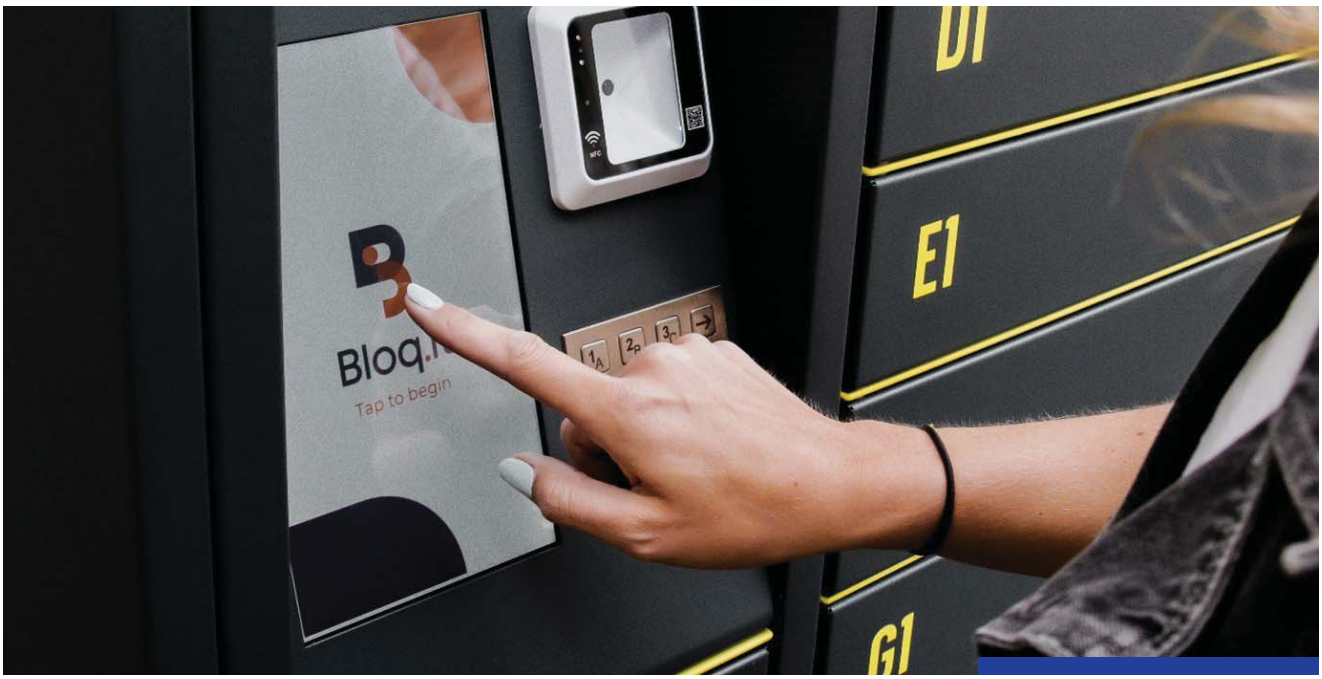




W kolejnych miesiącach **Spotkania Transportowe** odbędą się również w Poznaniu, Krakowie i Wrocławiu.

WIĘCEJ INFORMACJI NA STRONIE
www.spotkaniatransportowe.pl

PATRONI
truckerslife foundation
Pracodawcy RP
Polsko-Ukraińska Izba Gospodarcza
Polska Unia Transportu
Transportowcy PL
TLP
GS1 Polska
Polski Instytut Transportu Drogowego
PARTNERZY
Legaltrans
Logisat
Legal Telematics
4Trans
Legaltruck
CIG
Autofako
Agalan
uniter.pro
Sagan
webfleet
Lontex
Imperium Truck
Ford Trucks
iuridica
4Real
Lumesia
teleroute
koben
Inspecta
TransLogistica Poland



Fot. Blog.it

Bezpieczeństwo to podstawa każdego oprogramowania obsługującego sieć APM i/lub PUDO. System powinien zawierać zabezpieczenia chroniące zarówno przesyłki, jak i dane użytkowników

Doskonalenie wyboru oprogramowania PUDO i Paczkomatów

Handel elektroniczny i – co coraz ważniejsze – re-commerce szybko się rozwijają, a sukces każdego przewoźnika ostatniej mili zależy teraz od możliwości opracowania komercyjnie akceptowalnych i zorientowanych na klienta operacji dostaw i odbiorów poza domem (out-of-home OOH) ze względu na ich efektywność kosztową i operacyjną, a także korzyści płynące z ekologicznej ostatniej mili. Klienci regularnie pytają o to, jak wybrać odpowiednie automaty paczkowe (APM) dla swojej firmy.

W tym artykule eksperci z Last Mile Experts omówią kluczowe elementy, na które należy zwrócić uwagę przed wyborem oprogramowania i dostawcy oprogramowania. Doświadczenia zebrali patrząc z perspektywy operatora logistycznego, gracza na rynku e-commerce, kuriera oraz producenta sprzętu. Każdy przypadek jest inny i należy pamiętać, że rzadko zdarzają się dwie identyczne sytuacje.

Przed wyborem oprogramowania i dostawcy oprogramowania

Krok 1: Przygotowanie i zrozumienie, czego potrzebujesz

Podczas, gdy często podkreślamy, że oprogramowanie jest „magicznym składnikiem", który sprawi, że każda sieć OOH odniesie sukces, w praktyce zauważamy, że jest to często drugorzędny temat w procesie wyboru automatów paczkowych.

> Przed rozpoczęciem jakichkolwiek rozmów z producentami automatów paczkowych (APM) i/lub partnerami PUDO, ważne jest, aby wyjaśnić, czy oni (lub Ty) mają oprogramowanie, które sprawi, że Twoja sieć OOH odniesie sukces.

Oprogramowanie zewnętrzne składa się z oprogramowania systemowego, które umożliwia działanie automatu paczkowego lub sprzętu dla punktów obsługi przesyłek PUDO (zazwyczaj dostarczanego przez producenta) oraz oprogramowania operacyjnego, które umożliwia zarządzanie siecią, oraz oprogramowania IDM (interaktywnego zarządzania dostawami), które umożliwia komunikację z odbiorcą.

Przed rozpoczęciem jakichkolwiek rozmów z producentami automatów paczkowych

(APM) i/lub partnerami PUDO, ważne jest, aby wyjaśnić, czy oni (lub Ty) mają oprogramowanie, które sprawi, że Twoja sieć OOH odniesie sukces. W tym celu konieczne jest przeprowadzenie dyskusji ze wszystkimi interesariuszami, w tym użytkownikami i zespołem technicznym, oraz stworzenie szczegółowej listy wymagań dotyczących oprogramowania.

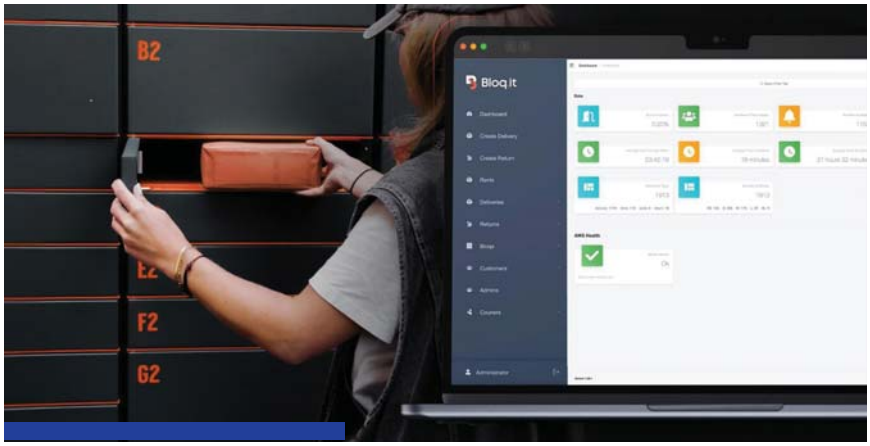
Rzeczy, o których należy pamiętać, obejmują:

- potrzeby biznesowe, w tym specyficzne wymagania i procesy operacyjne Twojej firmy oraz sieci APM i/lub PUDO;
- wymagania niefunkcjonalne, takie jak bezpieczeństwo i ochrona danych, czas reakcji systemu, stabilność i autodiagnostyka kopii zapasowych, łatwość konserwacji, niezawodność, poziom usług i aktualizacje (najlepiej byłoby, gdyby większość z nich można było wykonać zdalnie, w rzeczywistości nie wszystko można zrobić w ten sposób);
- czy oprogramowanie może obsługiwać różne typy automatów paczkowych, które obecnie posiadasz i planujesz mieć w sieci;
- zrozumienie środowiska oprogramowania operacyjnego i wymaganych integracji z innymi systemami, takimi jak systemy płatności, bazy danych lub oprogramowanie monitorujące.

Krok 2: Analiza kosztów i korzyści

Każda rozsądna oferta lub proces selekcji będzie tak dobry, jak dobrze będzie funkcjonowała kontrola i równowaga. Dobry proces będzie ustalał priorytety czynników zgodnie z ich znaczeniem dla Twojego modelu biznesowego. Wiedza o tym pomoże Ci dokonywać lepszych wyborów i uniknąć pułapek, takich jak zakup oprogramowania, które nie spełnia lokalnych wymagań prawnych lub nie obsługuje zakupionego sprzętu.

Rzućmy okiem na niektóre z kluczowych czynników, które należy przejrzeć.



Fot. Blog.it

Całkowity koszt oprogramowania obejmuje wszystkie koszty związane z nabyciem, integracją i utrzymaniem oprogramowania przez cały cykl jego życia

Całkowity koszt posiadania oprogramowania

Koszt oprogramowania obejmuje wszystkie koszty związane z nabyciem, integracją i utrzymaniem oprogramowania przez cały cykl jego życia. Kalkulacja TCO *(Total Cost of Ownership)* powinna uwzględniać m.in. koszty związane z:

- licencjonowaniem lub nabyciem: początkowa cena zakupu oprogramowania, która może się różnić w zależności od modelu licencjonowania (np. zakup jednorazowy, SAAS/subskrypcja);
- instalacją: koszty instalacji i konfiguracji oprogramowania, wymagania dotyczące infrastruktury, a także koszty usług profesjonalnych lub personelu IT;
- integracją: koszty związane z integracją oprogramowania z innymi systemami lub aplikacjami w celu zapewnienia bezproblemowego działania;
- koszty operacyjne: wydatki związane z codzienną eksploatacją oprogramowania, takie jak hosting lub usługi w chmurze oraz przechowywanie danych;
- wsparciem i konserwacją: bieżące koszty aktualizacji oprogramowania, poprawek, poprawek błędów i pomocy technicznej. Może to również obejmować koszty regularnej konserwacji i rozwiązywania problemów;
- koszty szkoleń: inwestycja w szkolenie personelu w zakresie efektywnego korzystania z oprogramowania i zarządzania nim, w tym szkolenia wstępne i ustawiczne;
- koszty uaktualniania i ulepszania: koszty związane z aktualizacją oprogramowania, rozszerzaniem licencji lub skalowaniem oprogramowania w celu dostosowania się do wzrostu obsługiwanego wolumenu przesyłek;
- aby osiągnąć najlepszą w swojej klasie obsługę klienta, należy również zdefiniować umowę o gwarantowanym poziomie usług, omówioną bardziej szczegółowo poniżej.

Jednym z najważniejszych kryteriów przy wyborze oprogramowania sieciowego APM lub PUDO jest tzw. skalowalność



Fot. Quadient

Możliwości funkcjonalne

Funkcjonalność systemu zarządzania siecią OOH jest kluczowym kryterium wyboru. Stanowi on szkielet całego działania, a jego kompleksowość ma bezpośredni wpływ na wydajność i doświadczenie użytkownika w sieci. Solidny system powinien zawierać szereg funkcji, takich jak śledzenie przesyłek, bezpieczne przetwarzanie płatności, monitorowanie w czasie rzeczywistym, łatwość i czas uruchomienia, zarządzanie wykorzystaniem i skalowalność. Tutaj ważne jest, aby wziąć pod uwagę nie tylko same funkcje, ale także łatwość obsługi oraz kompleksowe zarządzanie jakością (TQM), które minimalizują ryzyko błędu użytkownika. Zakres funkcjonalności nie tylko usprawnia codzienne operacje, ale także zwiększa zdolność sieci do adaptacji i rozwoju, co czyni ją podstawowym elementem zapewniającym sukces sieci OOH.

Fot. Jacek Powałka



Jacek Powałka z LME podczas projektowania One Box by Allegro, dodał unikalną funkcję o nazwie „Firefly", dzięki której odbiorcy otrzymują powiadomienie z unikalnym kolorem „odbierz z"

Skalowalność

Zapewnia, że system może rosnąć wraz z potrzebami Twojej firmy. Zapobiega to wąskim gardłom i przestojom spowodowanym niewystarczającą wydajnością. Dlatego jednym z najważniejszych kryteriów przy wyborze oprogramowania sieciowego APM lub PUDO jest właśnie tzw. skalowalność.

Każda rozsądna oferta lub proces selekcji będzie tak dobry, jak dobrze będzie funkcjonowała kontrola i równowaga. Dobry proces będzie ustalał priorytety czynników zgodnie z ich znaczeniem dla Twojego modelu biznesowego.

Mniej oczywisty przykład zarządzania skalowalnością dotyczył wiodącej sieci APM w Polsce, gdzie paczki były odbierane zdalnie za pośrednictwem aplikacji przez kilku odbiorców jednocześnie. Jacek Powałka z LME pomógł rozwiązać ten ważny problem podczas projektowania One Box by Allegro, dodając unikalną funkcję o nazwie „Firefly", dzięki której odbiorcy otrzymują powiadomienie z unikalnym kolorem „odbierz z".

Kompatybilność sprzętowa

Obsługa i możliwość uruchamiania na jak największej liczbie typów urządzeń, niezależnie od producenta sprzętu, jest bardzo ważna. Oprogramowanie powinno płynnie integrować się ze sprzętem – automatami paczkowymi i/lub PUDO, zapewniając harmonijną współpracę wszystkich komponentów. Obejmuje to kompatybilność ze skanerami kodów kreskowych, systemami płatności, systemami dostępu, kontrolą dostępu i sprzętem monitorującym. Obsługa rozwiązań dla wielu typów sprzętu pozwala na większą elastyczność w doborze sprzętu w przyszłości i jest punktem, który będzie zyskiwał na znaczeniu w miarę rozwoju sieci współdzielonych (agnostycznych), obejmujących różne typy maszyn.

Różnorodność i zrównoważony rozwój

W przypadku nowych technologii, takich jak sieci OOH, ma to coraz większe znaczenie. Ignorowanie potrzeb osób niepełnosprawnych może być szkodliwe dla Twojej marki. Gotowość oprogramowania APM lub PUDO do integracji jest niezbędna, aby zapewnić, że ich usługi są dostępne dla wszystkich, w tym dla osób niepełnosprawnych. Obejmuje to tworzenie interfejsów użytkownika i środowisk zgodnych z czytnikami zawartości ekranu, dostarczanie alternatywnego tekstu dla obrazów, zapewnianie ulepszonej nawigacji aplikacji i włączanie poleceń głosowych. Włączenie oprogramowania zwiększa dostępność dla osób z niepełnosprawnością wzrokową, słuchową lub motoryczną, umożliwiając im samodzielne korzystanie z usług APM.

Podczas gdy wszyscy czerpiemy korzyści z wpływu sieci OOH na zrównoważony rozwój, możesz wspierać pozytywne relacje z lokalnymi społecznościami i agencjami rządowymi, jeśli zainteresowane organizacje pozarządowe wykażą się jeszcze bardziej zrównoważonym rozwojem, na przykład poprzez oprogramowanie (i sprzęt), które ogranicza zużycie energii, takie jak urządzenia peryferyjne, które włączają się tylko wtedy, gdy ktoś zbliża się do urządzenia.

Bezpieczeństwo

To podstawa każdego oprogramowania obsługującego sieć APM i/lub PUDO. System powinien zawierać zabezpieczenia chroniące zarówno przesyłki, jak i dane użytkowników. Obejmuje to szyfrowanie danych, interfejsy, bezpieczeństwo sieci i środki zapobiegające nieautoryzowanemu dostępowi.

Integracja

Możliwości integracyjne systemu zarządzania siecią APM są kluczowym czynnikiem przy wyborze takiego rozwiązania. W dzisiej-

szym połączonym świecie niezbędna jest bezproblemowa integracja z różnymi systemami wewnętrznymi i zewnętrznymi, platformami płatniczymi i zewnętrznymi dostawcami usług. Integracja upraszcza wymianę danych, umożliwiając synchronizację zamówień, śledzenie zapasów oraz usprawnienie komunikacji z partnerami i klientami. System z solidnymi opcjami integracji nie tylko zwiększa wygodę, ale także otwiera drzwi do szerszego zakresu możliwości biznesowych, co czyni go istotnym elementem w procesie podejmowania decyzji.

Szyte na miarę vs „z półki”

Jeśli masz wymagania, które są niestandardowe, ale możesz łatwo dostosować swój proces, lepszym rozwiązaniem może być zmiana procesów tak, aby pasowały do sposobu działania standardowego oprogramowania, co oszczędza czas i pieniądze.

Jeśli Twoje obecne procesy mają kluczowe znaczenie dla Twojego modelu biznesowego i/lub obsługi klienta, zalecamy wybór oprogramowania, które pozwala na maksymalne dostosowanie i elastyczność, umożliwiając dostosowanie systemu do konkretnych potrzeb, marki i procesów biznesowych.

Klasycznym dylematem jest, czy budować indywidualne rozwiązania i ryzykować kosztowne i czasochłonne projekty, czy też wdrożyć standardowe rozwiązania, które wymagają nieco elastyczności po stronie operatora punktów OOH.

Monitorowanie i raportowanie w czasie rzeczywistym

Aby zapewnić optymalną wydajność sieci i sprostać wymaganiom klientów w zakresie danych, oprogramowanie powinno oferować możliwości monitorowania i raportowania w czasie rzeczywistym. Operatorzy powinni mieć dostęp do kompleksowych danych i analiz, które pozwolą im śledzić stan każdego paczkomatu, identyfikować potencjalne problemy i optymalizować operacje w celu uzyskania maksymalnej wydajności.

Aby zapewnić optymalną wydajność sieci i sprostać wymaganiom klientów w zakresie danych, oprogramowanie powinno oferować możliwości monitorowania i raportowania w czasie rzeczywistym.

Doświadczenie klienta i użytkownika

Ma ono kluczowe znaczenie zarówno dla klientów, jak i operatorów. Oprogramowanie powinno zapewniać intuicyjny interfejs użytkownika, aby klienci mogli łatwo nadawać i odbierać paczki. Ponadto operatorzy sieci OOH powinni mieć przyjazny dla użytkownika interfejs administracyjny do monitorowania i zarządzania automatami paczkowymi i/lub punktami PUDO, co upraszcza konserwację i rozwiązywanie problemów.

Fot. InPost



Najlepsi w swojej klasie operatorzy OOH są w stanie dostarczyć do sieci OOH od 600 do 1350 paczek dziennie. Średnie doręczenia przesyłek kurierskich od drzwi do drzwi wynoszą 100-140 paczek dziennie. Dobre procesy i towarzyszące im oprogramowanie mogą w tym pomóc

Konserwacja i aktualizacje

Regularna konserwacja i aktualizacje są konieczne, aby oprogramowanie działało płynnie. Wybierz oprogramowanie, które zapewnia terminowe aktualizacje i ma sprawdzoną infrastrukturę pomocy technicznej, aby rozwiązywać wszelkie problemy i aktualizować sieć za pomocą najnowszych funkcji i poprawek zabezpieczeń. Niektóre najlepsze w swojej klasie oprogramowanie systemowe może teraz oferować predykcyjne informacje o awariach, co w wielu przypadkach pozwala ich uniknąć.

Obsługa klienta i szkolenia

Wybierz dostawców oprogramowania, którzy oferują doskonałą obsługę klienta i szkolenia dla Twojego zespołu. Odpowiednie szkolenie zapewnia, że operatorzy sieci OOH mogą w pełni wykorzystać oprogramowanie, a responsywna obsługa klienta może pomóc w rozwiązaniu wszelkich problemów, które mogą pojawić się podczas operacji.

Projekty referencyjne

Bardzo ważne jest, żeby poprosić o referencje od poprzednich klientów, a następnie osobiście skontaktować się z tymi klientami, aby zebrać wiedzę z pierwszej ręki na temat produktu, jakości usług i ogólnej wydajności, a także wszelkich wyzwań, które zostały napotkane.

Doświadczenie operacyjne w zarządzaniu siecią

To, co rzuca się w oczy, to widoczna ignorancja wielu producentów w zrozumieniu czynników operacyjnych zarządzania siecią. Co przez to rozumiemy? Oprogramowanie może ograniczyć potencjalne ryzyko awarii ludzkiej lub zoptymalizować wydajność kuriera. Najlepsi w swojej klasie operatorzy OOH, tacy jak Sameday, InPost, One Box by Allegro, są w stanie dostarczyć do sieci OOH od 600 do 1350 paczek dziennie. Liczby te brzmią niewiarygodnie w porównaniu ze średnimi doręczeniami przesyłek kurierskich od drzwi do drzwi, które wynoszą od 100 do 140 paczek dziennie. Dobre procesy i towarzyszące im oprogramowanie mogą w tym pomóc.

Warto także wspomnieć, że efektywne dostawy do punktów OOH są nie tylko dużo tańsze od klasycznej dostawy „do drzwi”,

ale także generują wielokrotnie mniej emisji spalin oraz redukują ilość samochodów na naszych ulicach. Analizując wyniki badań okazuje się, że efektywna dostawa wielu przesyłek do punktu OOH może wygenerować ok 70 gramów CO_2 na przesyłkę, podczas gdy standardowa dostawa „do drzwi" generuje do 1 380 gramów CO_2 na przesyłkę. W czasach, kiedy dbałość o środowisko naturalne jest kluczowym elementem rozwoju sektora KEP, taki aspekt dostaw OOH jest nie do przecenienia.

Ryzyko dostawcy i umowa SLA

Dokładnie przeanalizuj potencjalne ryzyko związane z dostawcą oprogramowania, takie jak stabilność finansowa, kwestie prawne lub fuzje i przejęcia, które mogą oznaczać, że kupujesz licencję na oprogramowanie od bezpośredniego konkurenta.



Fot. DHL

Funkcjonalność systemu zarządzania siecią OOH jest kluczowym kryterium wyboru. Stanowi on szkielet całego działania, a jego kompleksowość ma bezpośredni wpływ na wydajność i doświadczenie użytkownika w sieci

Krok 3: Zbadaj i wybierz potencjalnych dostawców

Stworzenie krótkiej listy firm, które spełniają wszystkie lub przynajmniej kluczowe kryteria w oparciu o analizę kosztów i korzyści dokonane w kroku 2.

Krok 4: Zapytanie ofertowe RFP

Wysyłaj zapytania ofertowe do wybranych dostawców, przedstawiając swoje specyficzne wymagania i oczekiwania oraz podając jak najwięcej informacji o procesie przetargowym i wymaganiach. Zbierz odpowiedzi we wcześniej przygotowanym szablonie i zaplanuj wywiady z producentami, aby uzyskać szczegółowe informacje o ofertach po otrzymaniu odpowiednich odpowiedzi. Porównaj propozycje biorąc pod uwagę elementy omówione w kroku 2.

Krok 5: Przypisz wagi do każdego kryterium

Aby stworzyć najbardziej dostosowany do potrzeb proces oceny dla Twojej firmy i uczynić go bardziej obiektywnym, sugerujemy utworzenie kwestionariusza, który uszereguje znaczenie każdego kryterium za pomocą wag procentowych. Chociaż każdy przypadek będzie specyficzny, oto nasze własne sugerowane wagi.

Całkowity koszt posiadania (TCO) – 25%

TCO ma największą wagę, ponieważ reprezentuje długoterminowe wydatki związane z posiadaniem i utrzymaniem oprogramowania do obsługi paczkomatów.

Możliwości funkcjonalne i zastosowana technologia – 20%

Technologia w każdym systemie OOH ma kluczowe znaczenie, wpływając na wydajność, doświadczenie użytkownika i zdolność adaptacji. W związku z tym wybrane oprogramowanie powinno być zaawansowane, skalowalne i adaptowalne, zapewniając bezproblemową integrację, satysfakcję użytkowników i długoterminową przydatność.

Kluczowe obszary, na które należy zwrócić uwagę, obejmują:

- zdolność adaptacji i skalowalność: dla zmieniających się wymagań;
- łatwość integracji oprogramowania: dla płynnej pracy;
- interfejs użytkownika: dla różnorodności i satysfakcji;
- bezpieczeństwo danych: w celu ochrony prywatności użytkowników;
- niezawodność i zrównoważony rozwój: w celu dostosowania do celów firmy;
- personalizacja i marketing: dla większego zaangażowania;
- zdalne monitorowanie: w celu zapewnienia bezproblemowej obsługi;
- autodiagnostykę i samodzielną naprawę: dla podniesienia niezawodności;
- elastyczność adaptacji: aby rozwijać usługę.

Przypisując 20% wagi technologii, podkreśla się jej kluczową rolę w długowieczności, zdolnościach adaptacyjnych i zorientowaniu na użytkownika systemu, zapewniając ciągłą adekwatność i satysfakcję użytkowników.

Utrzymanie i jakość wsparcia (SLA) – 15%

Zaangażowanie i zdolność dostawcy oprogramowania do zapewnienia niezawodnego i terminowego wsparcia posprzedażowego, w tym konserwacji, aktualizacji i obsługi klienta, ma kluczowe znaczenie dla zapewnienia długoterminowego sukcesu sieci OOH. Waga przypisana temu kryterium podkreśla znaczenie silnego systemu wsparcia w procesie oceny.

Klienci i instalacje referencyjne – 10%

Doświadczenie i reputacja dostawcy oprogramowania, oparte na wcześniejszych udanych projektach i zadowolonych klientach, mogą dostarczyć cennych informacji na temat jego możliwości i niezawodności. Waga tego kryterium odzwierciedla znaczenie uwzględnienia osiągnięć dostawcy przy podejmowaniu decyzji. Uważaj, kto dostarcza referencje i dla jakich warunków klimatycznych (jeśli sieć automatów paczkowych jest instalowana na zewnątrz), do których się odnosisz. Stabilność oprogramowania i integracja z obsługującym je sprzętem są nierozłączne.

Całkowity czas realizacji (w tym czas realizacji produkcji) i stabilność firmy – 10%

Czas potrzebny dostawcy oprogramowania na dostarczenie produktu o minimalnej funkcjonalności (MVP) oraz zainstalowanie i zintegrowanie automatu paczkowego lub oprogramowania PUDO będzie miał wpływ na harmonogram projektu. Waga przypisana temu kryterium podkreśla znaczenie uwzględnienia oczekiwanych ram czasowych dostawy i integracji przy wyborze oprogramowania.

Ryzyko dostawcy – 15%

Ryzyko związane z dostawcą, takie jak stabilność finansowa, kwestie prawne lub fuzje i przejęcia, które mogą mieć wpływ na przyszłe bezpieczeństwo systemu. Waga tego kryterium podkreśla znaczenie uwzględnienia wiarygodności dostawcy i zapewnienia wsparcia dla działania systemu. Niektóre działania ochronne obejmują zapewnienie możliwości przejęcia kodów źródłowych i dokumentacji, np. w przypadku bankructwa dostawcy oprogramowania. Osobną kwestią, w przypadku, gdy dostawca działa w imieniu Twojej bezpośredniej konkurencji, jest sprawdzenie, czy Twoje plany i dane mogą być bezpieczne w takim scenariuszu.

Elastyczność firmy – 5%

Zdolność dostawcy oprogramowania do realizacji konkretnych potrzeb klienta, takich jak dostosowywanie lub zmiana harmonogramu, jest ważna dla zapewnienia bezproblemowej współpracy.

Fot. Kurierbox



Obsługa rozwiązań dla wielu typów sprzętu pozwala na większą elastyczność w doborze sprzętu w przyszłości i jest punktem, który będzie zyskiwał na znaczeniu w miarę rozwoju sieci współdzielonych (agnostycznych), obejmujących różne typy maszyn

Krok 6: Ranking Twoich oferentów i wybór najlepszych

Przypisz każdemu dostawcy punktację (1-10) za każde kryterium na podstawie jego propozycji i odpowiedzi udzielonych podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Pomnóż wynik dla każdego kryterium przez odpowiednią wagę. Oblicz łączny wynik ważony dla każdego producenta, sumując wyniki ważone dla wszystkich kryteriów. Będziesz mieć teraz narzędzie do wyboru tych firm, które najlepiej odpowiadają Twoim potrzebom... i kogo należy traktować priorytetowo.

Fot. InPost



Wybrane oprogramowanie powinno być zaawansowane, skalowalne i adaptowalne, zapewniając bezproblemową integrację, satysfakcję użytkowników i długoterminową przydatność

Sześcioetapowy przewodnik Last Mile Experts pozwala na przeprowadzenie obiektywnego i efektywnego czasowo procesu oceny oraz pomoże w dokonaniu najlepszych wyborów. Postępując zgodnie z naszym ustrukturyzowanym podejściem, unikniesz pułapek, z którymi boryka się wielu operatorów OOH i będziesz mieć płynniejsze i bezpieczniejsze drzewo decyzyjne.

Wszystkie wskazówki dotyczące sieci OOH oraz optymalizacji procesów operacyjnych są zawarte w unikalnych warsztatach Last Mile Experts, których szczegóły można znaleźć tutaj: https://lastmileexperts.com/workshops/

Zastrzegamy, że nawet najdoskonalszy przewodnik nie jest uniwersalny, ponieważ każdy projekt jest inny. Dlatego też zawsze rekomendujemy spotkania i konsultacje z praktykami, którzy mają już doświadczenie w tego typu projektach. ●

Marek Różycki,
partner zarządzający
w Last Mile Experts Sp. z o.o.

Osoby, które współtworzyły artykuł: Michał Mołdrzyk, wiceprezes w Core 3, Mirek Gral, wiceprezes w Last Mile Experts, Jacek Powałka, partner w Last Mile Experts, Gary Winter, wiceprezes w Quadient i współgospodarz w Last Mile Prophets.



W budynku fabryki zainstalowano cztery izolowane bramy szybkobieżne EFAFLEX EFA-SST®

O jedną trzecią niższe koszty energii

dzięki nowoczesnym bramom EFAFLEX

Jihostroj – największy czeski producent systemów hydraulicznych i przyrządów lotniczych – oszczędza 35% energii dzięki zainstalowaniu bram szybkobieżnych EFAFLEX.

Wszędzie tam, gdzie produkowane są wysokiej jakości komponenty i podzespoły do silników lotniczych, niezbędna jest precyzja. W Jihostroj Aero Technology and Hydraulics w Velešínie, w Czechach zaczyna się ona od stałej temperatury w obszarach produkcyjnych. Aby przetwarzane materiały nie były narażone na wahania temperatury, konieczna jest duża ilość energii. W celu utrzymania kosztów na akceptowalnym poziomie, w czasach ekstremalnie rosnących cen energii elektrycznej i cieplnej, firma skupiła się na jej oszczędzaniu. Częścią realizacji tego projektu było zainstalowanie ośmiu bram szybkobieżnych firmy EFAFLEX w hali produkcyjnej w Velešínie.

– *Wszystkie firmy muszą szybko reagować na rosnące koszty energii. Dlatego zdecydowaliśmy się na przebudowę istniejącej hali produkcyjnej. Fasada budynku została ocieplona, a w wejściach zainstalowano bramy szybkobieżne EFAFLEX. Mamy już wieloletnie pozytywne doświadczenia z tymi bramami w innych zakładach naszej firmy* – mówi Jan Kříha z firmy Jihostroj. *– Przebudowa opłaciła się, oszczędności energii przekroczyły nasze oczekiwania, mamy teraz o 35% niższe koszty. Kolejną wartością dodaną jest wysokiej jakości konstrukcja bram* – dodaje.

Nowa koncepcja oszczędności

W hali produkcyjnej w Velešínie wytwarzane są komponenty dla przemysłu lotniczego. Hala ta otrzymała izolację o grubości 12 cm, nowe okładziny, a dach został ponownie pokryty. Zmieniono również wejścia do hali – wcześniej były tu tylko zwykłe metalowe bramy, przez które transportowano sprzęt, a pracownicy mogli przez nie wchodzić do środka. To zmieniło się podczas przebudowy. Oprócz nowych wejść dla personelu, w budynku fabryki zainstalowano cztery izolowane bramy szybkobieżne

EFAFLEX EFA-SST®. Dzięki temu otwory w budynku mogły zostać zmniejszone do obecnych standardów. Stworzenie oddzielnych wejść dla pracowników dodatkowo zwiększa bezpieczeństwo pracy, ponieważ drogi dla personelu i pojazdów są od siebie oddzielone. Wyeliminowano również niepotrzebne ręczne otwieranie i zamykanie drzwi.

Przed bramami szybkobieżnymi zainstalowano pętle indukcyjne. Są one wbudowane w podłoże przed nimi i gwarantują otwieranie bramy tylko wtedy, gdy pojazd transportowy wjeżdża lub wyjeżdża z hali. Nie reagują na normalny ruch przed lub za bramą.

Trwałe i szybkie

Duże prędkości otwierania i zamykania, które sięgają nawet 2,5 m/s, odgrywają ważną rolę w oszczędzaniu energii, ponieważ im szybciej bramy się otwierają i zamykają, tym mniej ciepła ucieka z hal. Są zatem korzystne ekonomicznie, a także mają znacznie dłuższą żywotność w porównaniu z bramami segmentowymi. 250 tys. cykli rocznie odpowiada setkom otwarć dziennie.

Lepsze środowisko pracy i szybsza logistyka

Osoby odpowiedzialne za przebudowę są zadowolone nie tylko z oszczędności energii w Jihostroj. Reorganizacja wnętrza i instalacja czterech szybkobieżnych bram EFA-STR® L poprawiły warunki pracy. Wynika to z faktu, że szybkie otwieranie i zamykanie bram w obszarze wewnętrznym zmniejsza przeciągi, a tym samym zwiększa komfort w miejscu pracy. Teraz również procesy logistyczne przebiegają sprawniej.

Zwiększenie bezpieczeństwa pracy

Podczas przeprojektowywania uwzględniono nie tylko oszczędności, ale również zwiększenie poziomu bezpieczeństwa. W związku z tym, oprócz budowy oddzielnych wejść dla personelu, przed bramami szybkobieżnymi zainstalowano pętle indukcyjne. Są one wbudowane w podłoże przed nimi i gwarantują otwieranie bramy tylko wtedy, gdy pojazd transportowy wjeżdża lub wyjeżdża z hali. Nie reagują na normalny ruch przed lub za bramą, zapobiegając w ten sposób niepotrzebnemu otwieraniu. ●

Narzędzie do rekrutacji i szkoleń kierowców

Grupa Raben wdrożyła VR Truck Simulator z opcją LCD. To pierwsze w strukturach firmy i pionierskie w branży narzędzie w procesie rekrutacji i szkoleń kierowców.

Zalety technologii VR (Virtual Reality) dla sektora TSL dostrzegł Dział Badań i Rozwoju w Grupie Raben, który zaproponował wykorzystanie symulatora jazdy ciężarówką działowi transportu w przedsiębiorstwie. Projekt firmy Best Truck Driver został zmodyfikowany i dostosowany do wymagań Raben.

– *Proces finalnego wdrożenia wymagał od nas wieloetapowych przygotowań. Istotne było dostosowanie i skalibrowanie samego symulatora, związane z dobraniem optymalnych warunków drogowych oraz uwzględnieniem praw fizyki, wynikających z zachowania się 40-tonowego zestawu ciężarowego na drodze, tak aby oddawały one jak najbardziej rzeczywiste środowisko pracy naszych kierowców* – twierdzi Maciej Zwada, kierownik ds. rozwoju floty w Raben Transport.

VR Truck Simulator wyposażony jest w oryginalną kierownicę i fotel, odtwarza warunki panujące w kabinie ciężarówki, która na co dzień jeździ we flocie operatora, oraz umożliwia manewrowanie po Centrum Dystrybucyjnym Raben. Użytkownik ma do dyspozycji dwa sposoby oglądania świata – za pomocą gogli VR lub trzech wbudowanych ekranów LCD. Symulator zawiera scenariusze o różnym stopniu trudności i uwzględnia różne typy pojazdów i rodzaje dróg, rozmaite warunki pogodowe oraz ruch innych pojazdów wpływający na pracę kierowcy lub wymuszający odpowiednie reakcje. Panel administracyjny trenera rejestruje wszystkie parametry z odbytych szkoleń. Dzięki temu może być używany jako weryfikacja umiejętności kandydatów aplikujących do Raben, wprowadzanie nowych kierowców do organizacji („onboarding"), podnoszenie umiejętności manewrowania różnymi typami pojazdów, a nawet promowanie zawodu kierowcy i zachęcenie do niego. Do tego jest mobilny, więc można z niego korzystać w różnych oddziałach firmy w całej Europie. ●



Zadaniem egzoszkieletu jest wspieranie pracowników w wykonywaniu fizycznych zadań typu podnoszenie ciężkich kartonów. Urządzenie pomaga utrzymać właściwą postawę ciała i wspiera pracę mięśni nóg i pleców, redukując o 20% ich obciążenie, co minimalizuje ryzyko urazów

Poprawa ergonomii pracy

ID Logistics zarządzając centrami dystrybucji e-commerce wykorzystuje nowoczesne rozwiązania z zakresu automatyzacji i robotyzacji. Jednak, ze względu na specyfikę towarów, nie zawsze możliwa jest pełna automatyzacja procesów, a kluczowe zadania muszą być wykonane przez pracowników.

Przykładem jest centrum dystrybucji e-commerce w Rokitnie, w całości dedykowane obsłudze tzw. artykułów niesortowalnych. ID Logistics testuje i wdraża tu nie tylko zautomatyzowane, ale przede wszystkim ergonomiczne rozwiązania, które mają zapewnić pracownikom optymalne, bezpieczne i komfortowe warunki pracy.

Z innowacyjnymi rozwiązaniami

Centrum dystrybucji e-commerce położone w Rokitnie koło Gorzowa Wielkopolskiego, o powierzchni 80 tys. m^2, zostało uruchomione w 2021 r. i zatrudnia dziś ponad 800 osób. W magazynie realizowane są zamówienia online dla klientów z Polski i innych krajów Europy, głównie Niemiec.

Tym, co wyróżnia centrum dystrybucji e-commerce w Rokitnie, jest obsługiwany asortyment. Są to towary niesortowalne i ponadgabarytowe w niestandardowych wymiarach, przede wszystkim sprzęt RTV AGD i elektronika, narzędzia domowe oraz ogrodnicze. Ze względu na wymiary, nieregularny kształt, wagę czy kruchość nie mogą być sortowane automatycznie za pomocą sortera. Do ich obsługi dostosowana jest powierzchnia magazynowa, z m.in. strefami do składowania towarów ponadgabarytowych, wysokiego składowania oraz pick tower (antresola do składowania, konfekcjonowania i kompletowania towarów).

– *W magazynie wykorzystujemy innowacyjne rozwiązania, które mają dostosować operacje magazynowe i zoptymalizować powierzchnię. Jednocześnie, ze względu na rodzaj asortymentu, nie jest możliwe zautomatyzowanie wszystkich procesów, co wymaga dodatkowego zaangażowania pracowników. Dlatego też ważne jest dla nas stosowanie rozwiązań, które zwiększą komfort, bezpieczeństwo i wygodę pracy* – mówi Marcin Łukasik, dyrektor centrum dystrybucji ID Logistics w Rokitnie.

Należą do nich stacje pakowania z automatycznym podajnikiem papieru do wypełniania kartonów, podciśnieniowy i automatyczny podnośnik tubowy pozwalający na proste i szybkie podnoszenie oraz przenoszenie najcięższych paczek, a także wózki widłowe z bateriami litowo-jonowymi. W magazynie stosowane są gumowe maty ergonomiczne, które zmniejszają zmęczenie nóg, a dla pracowników zostały wyznaczone specjalne strefy wypoczynku.

Egzoszkielet i mobilny tłumacz

Ciekawym przykładem ergonomicznego rozwiązania stosowanego w magazynie w Rokitnie jest nowoczesny egzoszkielet. Jego zadaniem jest wspieranie pracowników w wykonywaniu fizycznych zadań typu podnoszenie ciężkich kartonów. Urządzenie pomaga utrzymać właściwą postawę ciała i wspiera pracę mięśni nóg i pleców, redukując o 20% ich obciążenie, co minimalizuje ryzyko urazów. Co więcej, jest lekki, można go szybko założyć, dzięki regulacji dostosować do wzrostu, a użytkownicy zachowują dużą mobilność. Wdrożenie poprzedziły praktyczne testy przeprowadzone na stanowiskach pracy w trzech strefach: przyjęć towaru, pakowania i wysyłki.

– *Urządzenie najlepiej sprawdziło się w pracy opartej na powtarzalnych czynnościach, nie wymagającej przemieszczania się, czyli w strefie pakowania, gdzie nasi pracownicy przygotowują zamówienia towarów, o wadze do 30 kg. Po testach 75% osób biorących w nich udział wskazało na mniejsze zmęczenie i lepszy komfort pracy* – mówi Norbert Borowicz, manager operacji magazynowych, centrum dystrybucji

ID Logistics w Rokitnie

Innym przykładem może być obecnie testowany uniwersalny tłumacz mobilny. Jego zadaniem jest wsparcie komunikacji między pracownikami różnych narodowości. Ułatwia rozmowę w 76 językach, a przy tłumaczeniu tekstowym w ponad 100. ●

MAKRO Cash&Carry
wprowadzi kody 2D na polskim rynku

Przedstawiciele sieci handlowej MAKRO podpisali list intencyjny z GS1 Polska. Strony zobowiązują się do wdrażania innowacyjnych kodów 2D w standardzie GS1.



Przedstawiciele MAKRO włączyli się do przygotowania polskiego rynku do obsługi kodów 2D zgodnie z międzynarodowymi wytycznymi GS1. Listy intencyjne podpisały wcześniej: Biedronka, Żabka i Auchan

MAKRO zobowiązało się do współpracy przy wdrażaniu dwuwymiarowych kodów od GS1 na produktach ze swojej oferty. Jego przedstawiciele zadeklarowali poparcie dla decyzji podjętych przez Radę GS1 i Consumer Goods Forum. Będą działać w celu przygotowania polskiego rynku do obsługi kodów 2D zgodnie z międzynarodowymi wytycznymi GS1. Podobne listy intencyjne podpisały wcześniej inne sieci handlowe: Biedronka, Żabka i Auchan.

GS1 POLSKA

Międzynarodowa organizacja *not-for-profit*. Działa w 150 krajach i od początku istnienia wspiera handel. W tym celu wdrożyła standardowy kod kreskowy, używany na całym świecie i uznany przez BBC za jedną z 50 rzeczy, które w największym stopniu przyczyniły się do powstania nowoczesnej gospodarki. Standardy GS1 pomagają firmom identyfikować, gromadzić i współdzielić informacje o produktach. Dzięki dostępowi do systemów identyfikowalności *(ang. traceability)* konsumenci mogą szybko uzyskać dokładną i kompletną informację na temat towarów, a dzięki Systemowi GS1 partnerzy handlowi współpracują i udostępniają informacje o produktach w całym łańcuchu dostaw.

Kody 2D: innowacja w handlu detalicznym

GS1 DataMatrix to kody dwuwymiarowe (2D) bazujące na standardach GS1. Są niewielkich rozmiarów, ale przechowują dużo więcej informacji niż tradycyjny kod kreskowy, np. EAN-13. Można w nich zapisać nie tylko numer GTIN, ale również numer partii, datę ważności, kraj pochodzenia, czy numer seryjny.

Co więcej, kody 2D można łatwo skanować, nawet na miękkich i nieregularnych opakowaniach. Ich wdrożenie pozwala zwiększyć wydajność przy kasach i usprawnić obsługę klientów.

GS1 DataMatrix to kody dwuwymiarowe (2D) bazujące na standardach GS1. Są niewielkich rozmiarów, ale przechowują dużo więcej informacji niż tradycyjny kod kreskowy, np. EAN-13. Można w nich zapisać nie tylko numer GTIN, ale również numer partii, datę ważności, kraj pochodzenia, czy numer seryjny.

Aby odczytać kod dwuwymiarowy wystarczy zeskanować go smartfonem z wykorzystaniem dedykowanej aplikacji. Kody 2D można też wykorzystywać do udostępniania kuponów rabatowych, aby zwiększyć atrakcyjność oferty i zachęcić klientów do częstszych zakupów.

Skorzystają klienci i pracownicy MARKO

Klienci sieci MAKRO zyskają wgląd w szczegółowe dane o produkcie: opinie konsumentów, dane techniczne czy informacje o recyklingu. Dostępne i szczegółowe dane o produkcie ułatwią im podejmowanie świadomych decyzji zakupowych.

MAKRO

Sieć działa na polskim rynku od 1994 r. Specjalizuje się w obsłudze sektora HoReCa, sektora tradycyjnego handlu oraz biur i usług. Obsługuje klientów profesjonalnych w modelu wielokanałowym – zakupy w halach wielkoformatowych, online lub w modelu dostaw. Do tej pory otwarto 29 hal sieci w całej Polsce. W 2011 r. uruchomiono sieć sklepów partnerskich pod marką ODIDO, która zrzesza niezależnych właścicieli sklepów spożywczych. Do końca czerwca 2022 r. otwartych zostało ponad 2200 sklepów tej marki.

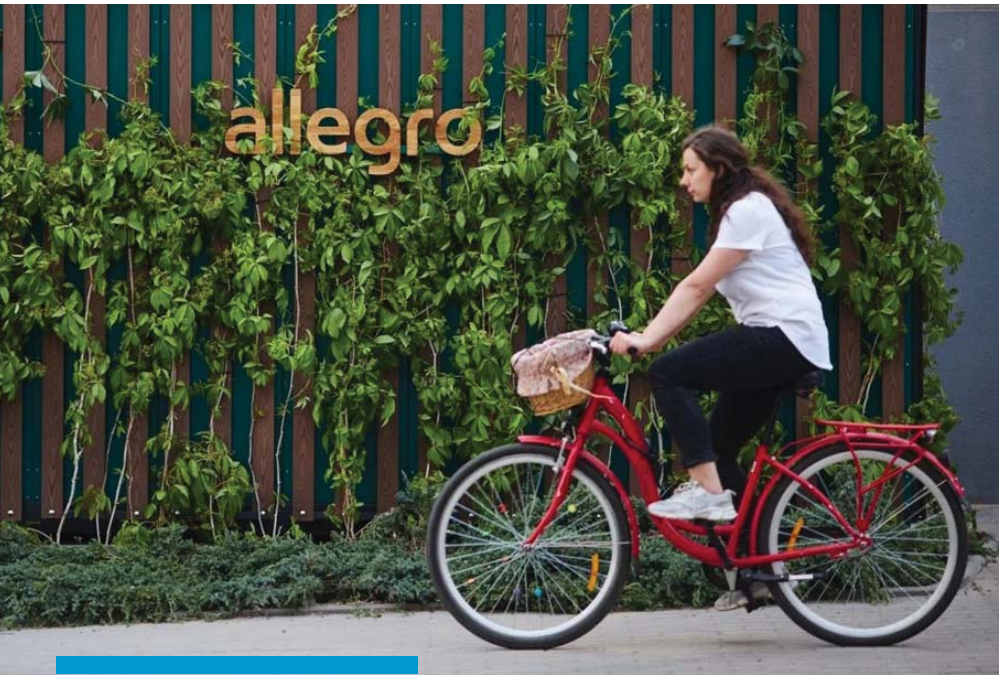
Kody 2D poprawiają też zarządzanie zapasami produktów spożywczych o krótkim terminie przydatności do spożycia. Personel automatycznie skontroluje datę przydatności i podejmie decyzję o ewentualnej obniżce ceny.

– *Wdrażanie kodów 2D to przyszłość handlu. Dane trafiają w ręce konsumentów na niespotykaną wcześniej skalę, umożliwiając zwiększenie zaangażowania konsumenta i lepszą z nim komunikację* – podsumowuje Hanna Walczak, menedżerka w GS1 Polska, która odpowiada za pilotażowe wdrożenia kodów 2D. ●

ARTYKUŁ SPONSOROWANY

Rozwój e-commerce
a producenci opakowań

Polacy coraz chętniej kupują przez Internet. Wg raportu przygotowanego przez ekspertów PwC i Strategy&, rynek e-commerce będzie rozwijał się w tempie 10% rocznie i w roku 2027 osiągnie wartość 187 mld zł. Szybki rozwój e-commerce jest siłą napędową dla wielu branż. Rozkwit przeżywają m.in. firmy produkujące opakowania, taśmy, wypełniacze, czyli coś bez czego żadna przesyłka nie może zostać nadana. Co zadecyduje o sukcesie tych firm i jakie trendy będą najważniejsze w nadchodzącym roku?



Fot. Allegro

Paczkomatów InPostu jest obecnie blisko 20 tys. Do tego dochodzą punkty Orlenu, w sklepach sieci Żabka, automatach Allegro oraz na poczcie

Popularność zakupów w sieci ma wiele źródeł. Jest taniej – to bez wątpienia najważniejsze z nich, bowiem wg wszelkich badań to właśnie niska cena ma największy wpływ na decyzję zakupową. Jest szybko – większość paczek w Polsce dostarczana jest do odbiorcy w przeciągu maksymalnie dwóch dni roboczych. Jest bezpiecznie – coraz większa i bardziej skuteczna weryfikacja rzetelności sprzedawców w połączeniu z rozwojem płatności elektronicznych sprawia, że coraz mniej osób obawia się tego typu transakcji. Dzięki nieograniczonemu wyborowi przez całą dobę – zakupy w sklepach internetowych można robić skądkolwiek, o dowolnej porze dnia i nocy, a dzięki bezprecedensowemu rozwojowi usług kurierskich z łatwością możemy kupować także w sklepach zlokalizowanych poza Polską.

Powodów, dla których tak chętnie kupujemy przez Internet, jest znacznie więcej. Wspomniany już rozwój branży KEP (usługi kurierskie, ekspresowe i pocztowe) spowodował, że praktycznie zatarła się różnica w dostępie do sklepów. Stale rosnąca liczba punktów, w których można odebrać przesyłkę rośnie w zawrotnym tempie. Samych paczkomatów InPostu jest obecnie blisko 20 tys. Do tego dochodzą punkty Orlenu, w sklepach sieci Żabka, automatach Allegro oraz oczywiście na poczcie. To sprawia, że zakupy stały się łatwiejsze niż kiedykolwiek, niezależnie od tego, czy mieszkamy w dużym mieście, czy w niewielkiej miejscowości.

Bodźcem do rozwoju popularności zakupów w sklepach internetowych niespodziewane stała się epidemia COVID-19, podczas której wzrost dynamiki sprzedaży sięgały kilkudziesięciu procent. Po jej zakończeniu zjawiskiem stymulującym dalszy rozwój e-commerce okazała się inflacja, ponieważ klienci zaczęli szukać oszczędności. Rok 2024 bez wątpienia będzie kolejnym, w którym e-commerce urośnie, a to oznacza, że firmy związane z tą branżą także będą przeżywały rozkwit. Aby jednak być konkurencyjnym należy uważnie obserwować zmieniające się trendy i zachowania zakupowe po stronie klienta końcowego.

Po pierwsze ekologia

Niezaprzeczalnie najważniejszym trendem w branży producentów opakowań jest dbałość o środowisko. Klienci sklepów internetowych przywiązują dużą wagę do ekologii. Dzieje się tak, przede wszystkim dlatego, że aż 60% wszystkich wydatków e-commerce realizują ludzie młodzi w wieku 25-44 lat. Zachowania proekologiczne nie są przejściową modą, lecz stałym trendem. Według wyników badań Instytutu Wolności Biznesowej ponad połowa konsumentów w wieku 18-25 lat (57%) jest skłonna zmienić swoje zachowania zakupowe, jeżeli w ten sposób przyczynia się do ratowania ziemi. Dane pokazują także, że to ludzie młodzi są główną siłą napędową rozwoju e-commerce. Z badania PayPal eCommerce Index 2022 wynika, że 38% Millenialsów kupuje w Internecie kilka razy w tygodniu, a 18% osób z Generacji Z, czyli osób w wieku poniżej 30 lat nawet kilka razy dziennie.

– Nie tylko wspieramy dziejącą się na naszych oczach rewolucję w podejściu do śro-

dowiska, ale bierzemy w niej aktywny udział. Obecnie już 55% sprzedaży RAJA w Polsce przypada właśnie na artykuły, które zostały wyprodukowane zgodnie z założeniami zrównoważonego rozwoju. Naszym celem jest, aby do końca roku 2025 stworzyć kompletną ofertę produktów opakowaniowych wykorzystujących tworzywa sztuczne nadające się do recyklingu – mówi Jarosław Kamiński, prezes polskiego oddziału grupy RAJA, producenta opakowań wysyłkowych.

Przykładami produkowanych przez RAJA zrównoważonych opakowań są m.in. te nadające się w 100% do recyklingu, z biodegradowalnych materiałów, opakowania ekologiczne oraz zwrotne. Gama artykułów ekologicznych będących doskonałą alternatywną dla klasycznych rozwiązań to także: papier stretch, papier bąbelkowy, papierowa, mocna taśma spinająca, różnego rodzaju wypełniacze, czy papierowa koperta bąbelkowa. Część produktów z tej kategorii została wyróżniona w konkursie Diamenty Innowacji 2023.

Kompleksowa oferta

Sprzedawcy internetowi przyzwyczaili swoich klientów do szybkości dostaw. To oznacza, że nie mogą oni pozwolić sobie na przerwę w dostawie opakowania, taśmy czy wypełniacza potrzebnego do wysyłki. – *Czas to pieniądz, zwłaszcza w branży e-commerce, gdzie zamówiony towar musi trafić do klienta jak najszybciej. Dlatego katalog naszych produktów obejmuje ponad 3000 pozycji dostępnych od ręki i z dostawą w 48 godzin* – mówi Jarosław Kamiński.

Raja konkuruje na rynku nie tylko kompleksowością oferty, ale i jakością. – *Doskonale zdajemy sobie sprawę, że to właśnie opakowanie jest pierwszym punktem kontaktu z zamówionym produktem. Ważne jest, aby było ono nie tylko wytrzymałe, ale i estetyczne. To dlatego w naszym portfolio można znaleźć znane marki z takich branż jak RTV, AGD, czy topowych projektantów mody oraz firmy branży beauty* – dodaje prezes Kamiński.

Z badań Instytutu Wolności Biznesowej wynika, że ponad połowa konsumentów w wieku 18-25 lat (57%) jest skłonna zmienić swoje zachowania zakupowe, jeżeli w ten sposób przyczyni się do ratowania ziemi. Ci młodzi ludzie są główną siłą napędową rozwoju e-commerce.



Fot. RAJA

Przykładami produkowanych przez RAJA zrównoważonych opakowań są m.in. te nadające się w 100% do recyklingu, z biodegradowalnych materiałów, opakowania ekologiczne oraz zwrotne

GRUPA RAJA

- Europejski, wielokanałowy dystrybutor materiałów opakowaniowych i wyposażenia dla firm.
- Od 70 lat na rynku opakowaniowym w 19 krajach i 26 spółkach. Obsługuje łącznie ponad 2 miliony klientów w Europie, od firm rozpoczynających działalność po firmy międzynarodowe, we wszystkich sektorach działalności.
- RAJA Polska – polski oddział Grupy – funkcjonuje od 2010 r., oferując ponad 3000 produktów opakowaniowych, akcesoria do przechowywania, transportowania i zabezpieczania towarów z dostawą w 48h.

Personalizacja dostępna dla każdego

Eksperci PwC i Strtegy& przewidują, że prognozowany przez nich wzrost wartości e-commerce w więcej niż połowie wygenerowany zostanie przez trzy branże. Będą nimi: moda, elektronika oraz zdrowie i uroda. – *Kupujący tego rodzaju produkty przywiązują dużą wagę do estetyki. Szukają oryginalności i wyjątkowości. Dlatego dużym wyzwaniem dla producentów opakowań jest stworzenie atrakcyjnej wizualnie i łatwo personalizowanej oferty. Ostatnie lata, to dla nas czas dynamicznego rozwoju naszego portfolio produktowego w tym zakresie* – dodaje Kamiński.

Efekty tych działań można zobaczyć w nowym katalogu Raja, gdzie oferowana jest szeroka gama eleganckich pudełek fasonowych, ozdobnych oraz dodatków do efektownej ekspozycji produktów. Stała oferta RAJA obejmuje tysiące gotowych produktów. Firma posiada także zespół doświadczonych specjalistów, którzy pomagają w spersonalizowaniu każdego produktu.

Duży może więcej – i taniej

Rynek e-commerce podlega nieustannym zmianom. Ważnym trendem (rozpoczętym już w 2023 r.) będzie w nadchodzących latach wejście na polski rynek wiodących firm o zasięgu globalnym. Obecność takich gigantów, jak Amazon, czy AliExpress nie pozostanie bez wpływu na mniejszych graczy. Polacy coraz chętniej robią też zakupy w sklepach internetowych takich marek jak Lidl, Biedronka, Auchan czy E.Leclerc. Oznacza to jeszcze większą konkurencję na rynku e-commerce i walkę – także ceną – o każdego klienta. – *To wymusza na dystrybutorach opakowań dostosowanie się do potrzeb dużych graczy, którzy stawiają na automatyzację procesów, dzięki której mogą obniżyć koszty* – podsumowuje Jarosław Kamiński. ●



Przez cały miniony rok zdecydowanie najbardziej poszukiwanymi pracownikami byli magazynierzy i kierowcy

Fot. Colian

Rynek pracy w transporcie i logistyce w 2024 r.

Nowy rok, stare wyzwania

Prognozy z początku 2024 r. przewidywały, że w I kw. w polskim sektorze TSL nastąpi niewielka redukcja etatów, choć nikt nie zamierzał i nie zamierza pozbywać się wykwalifikowanych kadr. Wręcz przeciwnie, zatrudnienie istotnych pracowników wzrasta. W ciągu roku firmy będą szukać głównie magazynierów i kierowców, a niedobory tych ostatnich przysporzą prawdziwych koszmarów w polskim i europejskim transporcie. Coraz wyraźniej widać, że kapitał ludzki w TSL to zasób strategiczny, a jego rola do końca dekady zyska na znaczeniu jeszcze bardziej.

Sektorowi transportu i gospodarki magazynowej w Polsce, pomimo niezłej końcówki, nie udało się zakończyć minionego roku w dobrych nastrojach. W grudniowych ankietach GUS ogólny klimat koniunktury ponownie oceniony został poniżej poziomu neutralnego (-4,9), a nawet nieco gorzej niż w listopadzie (-3,7) oraz październiku (-1,4). Optymizm zachowali jedynie najwięksi przedsiębiorcy, zatrudniający 250 i więcej pracowników. Ta grupa firm ocenia sytuację pozytywnie nieprzerwanie od marca 2023 r. Nienajlepsza diagnoza ogólnej koniunktury w sektorze, utrzymująca się od grudnia 2021 r., odbiła się dość wyraźnie na prognozach na I kw. 2024 r. Przedsiębiorstwa chłodno oceniają najbliższe miesiące we wszystkich badanych przez GUS obszarach, w tym w obszarze zatrudniania. Prognoza salda zwolnień i rekrutacji na mijający kwartał to minus 2,4 na rzecz redukcji etatów. To, że na początku roku wskaźnik ulegnie pogorszeniu deklarowało w grudniu 11,4% dyrektorów firm sektora transportowego i magazynowego, natomiast 9% przewidywało poprawę. Pozostała część, czyli prawie 80% spośród 850 ankietowanych podmiotów nie planowała na początku roku ani nowych rekrutacji, ani zwolnień.

Kompetencje zawsze w cenie

Deklaracje odnośnie zatrudnienia różnią się jednak znacząco, kiedy przychodzi do oceny istotności i wpływu kompetencji pracowników na funkcjonowanie firmy w kwartale otwierającym rok. I tak, do 9,7% wzrósł odsetek przedsiębiorstw deklarujących ograniczenie zatrudnienia pracowników relatywnie łatwych do zastąpienia, natomiast 5,9% deklarowało zwiększenie rekrutacji takich kadr. Saldo na poziomie minus 3,8 jest więc niekorzystne dla nisko wykwalifikowanych osób. Zupełnie odwrotną sytuację za to obserwowaliśmy na stanowiskach trudnych do zastąpienia, ponieważ 9,2% przedsiębiorstw deklarowało zwiększenie zatrudniania personelu posiadającego cenne umiejętności. Ograniczenie w I kw. zapowiadało natomiast 5,5% firm, co i tak daje dodatnie zatrudnienie na poziomie plus 3,7. Warto także znaczyć, że w I kw. 2024 r., czyli na początku zapowiadanego wychodzenia z ubiegłorocznego spowolnienia, ale jednak funkcjonowania we wciąż słabych warunkach gospodarczych, dla zdecydowanej większości firm podstawą do podejmowania istotnych decyzji zarówno o zatrudnieniu, jak i wynagrodzeniach są bieżące dane wewnętrzne i makroekonomiczne. Deklarowało tak 70,3% dyrektorów badanych przez Główny Urząd Statystyczny. Wyraźnie mniej deklaracji dotyczyło istotnych kroków podejmowanych na podstawie oczekiwanych zmian, które mogą nastąpić w perspektywie roku (48,8%).

Pracownik nieustannie poszukiwany

Według danych przytoczonych w zeszłorocznym raporcie związku pracodawców

Transport i Logistyka Polska (TLP) sektor TSL odpowiadał w 2022 r. za 7% polskiego PKB i skupiał 6,5% wszystkich zatrudnionych. Z danych GUS wynika, że to nawet 955 tys. osób. Z kolei według analizy Państwowego Instytutu Ekonomicznego (PIE) pracownicy transportu i gospodarki magazynowej to trzecia największa grupa zawodowa w sektorze usług. Nic więc dziwnego, że kategoria transport i logistyka, obok IT, inżynierii i telekomunikacji, była w zeszłym roku w ścisłej czołówce ogłoszeń o pracę publikowanych w polskim Internecie. Taki wniosek płynie z danych dostępnych na platformie Job Market Insights, monitorującej oferty rekrutacyjne pojawiające się w serwisach internetowych w 19 krajach na świecie, w tym w Polsce. W całym 2023 r. w kategorii transport i logistyka opublikowano w naszym kraju łącznie 321 730 unikatowych ofert pracy. Widać także wyraźnie, że dynamika procesów rekrutacyjnych odzwierciedlała nastroje panujące w branży. Liczba ogłoszeń całkiem stabilnie rosła od początku roku aż do maja. W czerwcu wpadła w stagnację i zaczęła oscylować na stałym poziomie ok. 29 tys. ofert miesięcznie. Wyraźny spadek poniżej pułapu 24 tys. nastąpił w listopadzie, natomiast w grudniu liczba ofert zanurkowała już do 18 tys., co jest wynikiem znacznie słabszym od grudnia 2022 r., kiedy otwarto 20 051 rekrutacji. To spadek o 11,5 % rok do roku.

Przez cały miniony rok zdecydowanie najbardziej poszukiwanymi pracownikami byli magazynierzy i kierowcy, co ze względu na parametry geograficzne polskiego sektora transportowo-magazynowego nie powinno być zaskoczeniem. Krajowe przedsiębiorstwa zapewniają ponad 20% pracy przewozowej wykonywanej w drogowym transporcie dóbr w Unii Europejskiej. Niedawno awansowaliśmy również do wąskiego grona europejskich państw mogących się pochwalić nowoczesną powierzchnią przemysłowo-magazynową przekraczającą poziom 30 mln m^2. Nie jest więc niespodzianką, że najwięcej ofert rekrutacyjnych dotyczy właśnie magazynierów oraz kierowców i pochodzą one z okolic największych miast, gdzie znajdują się parki i centra logistyczne.

Analizy Job Market Insights odzwierciedlają dodatkowo silną pozycję polskiego TSL, jeśli chodzi o potencjał dla rynku pracy. Nawet w najsłabszym miesiącu ostatniego roku, tj. w grudniu, w kategorii Transport i Logistyka opublikowano 17 986 ogłoszeń, co stanowiło 9,8% ofert zamieszczonych we wszystkich kategoriach rekrutacyjnych. Z kolei 4 705 firm TSL, które poszukiwało w tym czasie pracowników odpowiadało za 15,4% przedsiębiorstw prowadzących w tym czasie nabory. Ponowne ożywienie gospodarcze zapewne podniesie te udziały w kolejnych miesiącach 2024 r.

Choć zasypanie wyraźnego dołka rekrutacyjnego z końcówki 2023 r. zajmie trochę czasu, to dynamika rekrutacji z pewnością powróci w drugiej połowie roku. Bez zaspokojenia potrzeb rekrutacyjnych sektora TSL trudno sobie bowiem wyobrazić sprawne funkcjonowanie gospodarki, nie tylko polskiej, ale również światowej, co widać na przykładzie rynku kierowców.





Krzysztof Oflakowski

Dla zdecydowanej większości firm podstawą do podejmowania istotnych decyzji o zatrudnieniu i wynagrodzeniach są bieżące dane wewnętrzne i makroekonomiczne. Deklaruje tak 70,3% dyrektorów badanych przez Główny Urząd Statystyczny.

Nadchodzi drogowa apokalipsa?

Z wyliczeń S&P Global wynika, że bezpośrednia kontrybucja transportu drogowego w budowaniu globalnego PKB wynosi 3%. To więcej niż pozostałe modele transportu razem wzięte (kolej odpowiada za 0,5%, lotnictwo i żegluga po 0,8%). Przewozy drogowe mają także większościowy udział (56%) w 4 bln dol. przychodów pochodzących z globalnego przemieszczania towarów. Reszta, czyli 44% należy łącznie do pozostałych modeli. Jednocześnie, jak podaje Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego (IRU), w skali globalnej ponad 50% firm ma poważne lub bardzo poważne problemy z rekrutacjami na stanowiska kierowców. Natomiast w Europie takie deklaracje składa aż 62% przedsiębiorstw. Zaledwie 17% sygnalizuje niewielkie problemy lub ich brak, a 21% deklaruje umiarkowaną trudność.

Według najnowszego badania IRU, w 2023 r. w Europie 7% otwartych stanowisk dla kierowców pozostało nieobsadzonych. Po prostu nie znaleziono chętnych do pracy, a zapotrzebowanie osiągnęło poziom 233 tys. osób.

Jak to wpływa na europejskie firmy?

Dla 57% europejskich przedsiębiorstw oznacza to brak możliwości dostarczenia odpowied-

niej pojemności ładunkowej, a co za tym idzie niemożność ekspansji biznesowej. Aż 60% firm jest zdania, że niedobory na rynku to w efekcie mniej wykwalifikowani pracownicy, a 56% zwraca uwagę na większe koszty utrzymania etatów. Obok tych czynników są także: obniżona produktywność (49%), spadek przychodów (39%), obniżenie konkurencyjności (30%), opóźnienia dostaw (27%), więcej wypadków (23%) i inne negatywne konsekwencje.



Fot. Scania

Według najnowszego badania IRU, w 2023 r. w Europie 7% otwartych stanowisk dla kierowców pozostało nieobsadzonych. Nie znaleziono chętnych do pracy, a zapotrzebowanie osiągnęło poziom 233 tys. osób

Kierowców ma być jeszcze mniej

Już w tym roku wskaźnik niedoboru kierowców w Europie może osiągnąć poziom 11%, a to oznacza nawet 0,5 mln potrzebnych rąk do pracy. Ostateczne zapotrzebowanie będzie jednak zależało od popytu na usługi transportowe i kondycji całej gospodarki. W rzeczywistości zeszłoroczny spadek nieobsadzonych stanowisk do 7% nie wynikał z większej liczby kandydatur, a właśnie z obniżonego zapotrzebowania na transport m.in. w wyniku spowolnienie gospodarczego, zmniejszonej konsumpcji, wysokiej inflacji i wolnego wzrostu płac, itd.

Dla przykładu, w Wielkiej Brytanii, która w 2021 r. miała niedobór na poziomie bliskim 10%, co odpowiadało gigantycznym brakom nawet 80-100 tys. kierowców, w 2023 r. wskaźnik zmniejszył się do 6%, co dało nagle tysiąc nieobsadzonych wakatów. Teoretycznie problem sam się rozwiązał, w praktyce nic się nie zmieniło, ponieważ jest to zagadnienie strukturalnie trudne, a w tym roku z pewnością przybierze na sile.

Stanie się tak, ponieważ czteropunktowy wzrost nieobsadzonych wakatów w Europie (do 11%) będzie napędzany przez rosnące PKB. Lepsze warunki gospodarcze napędzą popyt na usługi transportowe i sprawa kierowców ponownie ujrzy światło dzienne. Dowodem na to jest choćby prognozowany przez Transport Intelligence wzrost pracy przewozowej wykonanej w towarowym transporcie drogowym w Europie, który ma się zwiększyć z 1,92 mln tkm w 2023 r. do 1,94 mln tkm w 2024 r.



Fot. DSV

Już w tym roku wskaźnik niedoboru kierowców w Europie może osiągnąć poziom 11%, a to oznacza nawet 0,5 mln potrzebnych rąk do pracy. Ostateczne zapotrzebowanie będzie jednak zależało od popytu na usługi transportowe i kondycji całej gospodarki

Kierowców zabraknie także w Polsce

Według szacunków IRU, w zeszłym roku w Polsce brakowało ok. 29 tys. kierowców, co oznaczało 7% pustych wakatów. Równie wysokie braki deklarowano w Niemczech (7% | 31 tys.) i w Hiszpanii (7% | 30 tys.) Jeśli natomiast chodzi o procentowy udział nieobsadzonych stanowisk, to większy problem niż Polska mają m.in. Estończycy (19%), Słowacy (14%) i Rumuni (10%).

Wzrost zapotrzebowania na kierowców w naszym kraju jest pewny, ponieważ z każdej strony napływają prognozy o przyspieszającej gospodarce. Bank Światowy wróży Polsce wzrost o 2,6%, NBP o ok. 3%. Z kolei według PIE polskie PKB urośnie w 2024 r. o 2,3%, a głównym motorem wzrostu będzie konsumpcja gospodarstw domowych, co jest doskonałą wiadomością sektora magazynowego.

Kierowców jednak nie przybędzie, także za sprawą ich wieku. Już 33% kierowców w Europie ma ponad 55 lat i przejdzie na emeryturę za 5-10 lat. Jednocześnie grupa adeptów w wieku poniżej 25 lat to zaledwie 5% udziału w rynku. Szacuje się, że tylko z tego powodu, czyli przechodzenia na emeryturę, że w okresie do 10 lat w Europie może brakować nawet 1,2 mln kierowców. Wyjątkowo pesymistycznie wygląda w tym kontekście relatywnie bliska prognoza na 2028 r., która zakłada poziom nieobsadzonych stanowisk rzędu 17%, czyli 745 tys. wolnych wakatów w Europie. Za 4 lata do obsłużenia europejskiej gospodarki będzie potrzeba nawet 3,9 mln kierowców, a

według IRU aktywnych zawodowo będzie zaledwie ok. 3,2 mln.

Polska tym kontekście ma jeszcze jeden problem, mianowicie nie tylko emerytury, ale także rezygnacje z zawodu. Z badania Inelo przeprowadzanego w 2023 r. wynikało, że na prawie 2 tys. kierowców aż 76% myślało o zmianie pracy ciągu ostatnich 6 miesięcy.

Konsekwencje dla Polski będą te same co dla innych gospodarek z niedoborami. IRU wskazuje m.in. wzrost stawek przewozowych i inflacji, spowolnianie wzrostu PKB, a nawet potencjalny wzrost emisji CO_2. W dłuższej perspektywie także przyspieszenie w zakresie autonomicznych pojazdów.

Problem w tej ostatniej kwestii jest jednak taki, że wielkoskalowa i wysoce kapitałochłonna autonomizacja nie wszędzie będzie możliwa, zarówno ze względów technicznych, infrastrukturalnych czy nawet prawych. Samojezdne pojazdy ciężarowe są dopiero na wczesnym etapie rozwoju, brakuje nie tylko rozwiązań projektowych gotowych do masowej i opłacalnej produkcji oraz użytkowania, ale także regulacji prawnych, a nawet infrastruktury drogowej, ponieważ najpewniej będą to jednostki napędzane paliwami alternatywnymi.



Fot. Volvo

Choć zasypanie wyraźnego dołka rekrutacyjnego z końcówki 2023 r. zajmie trochę czasu, to dynamika rekrutacji z pewnością powróci w drugiej połowie roku

Kategoria transport i logistyka, obok IT, inżynierii i telekomunikacji, była w zeszłym roku w ścisłej czołówce ogłoszeń o pracę publikowanych w polskim Internecie.



Fot. Volvo

Za 4 lata do obsłużenia europejskiej gospodarki będzie potrzeba nawet 3,9 mln kierowców, a według IRU aktywnych zawodowo będzie zaledwie ok. 3,2 mln.

Za kilka lat pracownik TSL będzie na wagę złota

– Operatorzy, przewoźnicy i inne podmioty działające na rynku TSL, którzy nie będą potrafili wdrożyć właściwych strategii pozyskania i utrzymania talentów, ograniczą nie tylko swoje szanse na rozwój, ale również na utrzymanie konkurencyjności. Wyzwania będą dotyczyły nie tylko transportu drogowego, ale także całego ekosystemu logistycznego. Dla przykładu, o ile w e-commerce da się prawie w pełni zautomatyzować proces pakowania i wysyłki, to znacznie trudniej zorganizować w taki sposób obsługę zwrotów, zwłaszcza ich weryfikację i naprawy. Jest to tym bardziej istotne, że żyjemy już w erze zrównoważonych działań biznesowych i odpowiedzianego zarządzania cyklami logistycznymi, na które wyczuleni są kontrahenci sektora. Niewiele wskazuje więc na to, aby kapitał ludzki przestał stanowić strategiczny zasób firm TSL. Wręcz przeciwnie, w przyszłości będzie odgrywał jeszcze większą rolę. Widać to w globalnych badaniach niedoborów talentów, które raportuje 75% przedsiębiorstw na świecie. Kompetencje związane w operacjami logistycznymi znajdują się obecnie na czwartym miejscu listy najtrudniejszych do znalezienia umiejętności wśród kandydatów – mówi Małgorzata Hornig, dyrektor HR w spółce ID Logistics Polska, świadczącej kompleksowe rozwiązania logistyczne i transportowe, obsługę e-commerce oraz zarządzanie łańcuchem dostaw w 18 krajach.

Na strategiczne znaczenie zasobów ludzkich uwagę zwraca również platforma Transporeon. W badaniu z kwietnia 2023 r. zapytała ona dyrektorów zarządzających logistyką i łańcuchami dostaw o trendy i czynniki, które do 2028 r. odegrają znacznie ważniejszą rolę w zarządzaniu dostawami niż obecnie. Bez zaskoczenia na pierwszym miejscu znalazła się sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe (60% wskazań). Jednak obok zrównoważonych inicjatyw i regulacji (59%) na szczycie listy znalazły się także ograniczone zasoby na rynku pracy (50%), jako jeden z trzech kluczowych czynników dla logistyki u schyłku dekady. Na podium zabrakło za to autonomicznych ciężarówek i dostaw na ostatniej mili (po 21%), *nearshoringu* (38%), cyberbezpieczeństwa (40%) oraz robotów w magazynach (41%)! ●

Krzysztof Oflakowski



Transportowy lew salonowy, **czyli jak zdobywać i rozwijać** kontakty biznesowe na giełdzie Teleroute

Giełda transportowa jest jak wielkie przyjęcie. Mnóstwo ludzi, mnóstwo okazji. Kiedy wchodzisz na taką imprezę, na początku może Cię to nieco przytłoczyć: wielu osób nie znasz, widzisz loże VIP, nie do końca wiesz jak się odnaleźć, myślisz, że może to nie dla Ciebie, ale przecież zależy Ci na kontaktach i dobrym spędzeniu czasu. Podobnie na giełdzie transportowej Teleroute, która zrzesza międzynarodową społeczność transportową z całej Europy. Nie przejmuj się, to jest miejsce stworzone właśnie dla Ciebie. Wystarczy, że zwrócisz uwagę na kilka rzeczy, które i tak robisz, ale może nie zwracasz na nie uwagi. Przecież biznes to ludzie, więc tak naprawdę chodzi o nawiązywanie relacji.

W tym artykule podpowiemy, co zrobić, by stać się transportowym lwem salonowym na gali Teleroute!

Zainwestuj czas w wizerunek

Wszyscy oczywiście wiemy, że liczy się wnętrze, ale na samym początku okładka też ma znaczenie. Pierwsze wrażenie zawsze lepiej zrobić dobre. Tak jak szykujesz się do wyjścia, wkładasz garnitur, eleganckie buty, dopasowany i pięknie zawiązany krawat lub sukienkę, tak i na giełdzie warto zainwestować trochę czasu i zadbać o swój profil. Twoja wizytówka powinna być przejrzysta, zawierać dokumenty świadczące o tym, że firma jest profesjonalna, masz odpowiednie licencje, ubezpieczenie. Dane firmy powinny być aktualne i umożliwiać kontakt z odpowiednimi osobami. Warto też zaprezentować się od strony wizualnej i umieścić swoje logo w profilu, to podniesie jego atrakcyjność w katalogu firm Teleroute. Jak Cię widzą, tak Cię piszą.

Zorientuj się w terenie

Wyobraź sobie, że wchodzisz na przyjęcie, które już trwa. Jest gwarno, ludzie konwersują w grupkach, na parkiecie są już pierwsze pary. Ale gdzie jest bar, gdzie jest Twój stolik, z kim możesz nawiązać kontakt? Znajomość „terenu" znacznie ułatwia korzystanie z dobrodziejstw barwnej imprezy. W Teleroute mamy specjalne narzędzie, które ułatwia określenie destynacji dopasowanych do Twoich potrzeb, ale też otwierających nowe kierunki ekspansji. To nasza interaktywna mapa, która wyświetli Ci najbardziej uczęszczane szlaki, znajdzie ładunki w pobliżu Twojej trasy, pomoże uniknąć pustych przebiegów, zapełnić pojazd w całości. To pozwoli Ci odpowiednio nawigować na przyjęciu Teleroute i wykorzystywać wszystkie nadarzające się okazje.

Z kim rozmawiać na przyjęciu

Społeczność Teleroute to sprawdzone grono profesjonalistów, ale zawsze warto wiedzieć z kim chce się nawiązać kontakt. Część informacji zyskasz dzięki systemowi ocen dotyczących aktywności, także płatniczych, na giełdzie. Lepiej jednak trafić na kogoś, z kim będzie Ci po drodze i o kim wie się nieco więcej. W takich sytuacjach bardzo przydaje się zaufany asystent, który świetnie orientuje się, kto jest kim na przyjęciu. Na naszej giełdzie transportowej mamy dla Ciebie takie wsparcie – opiekuna konta. Zawsze możesz się z nim skontaktować, a on udzieli wszystkich niezbędnych informacji, które pozwolą Ci jak najbardziej świadomie podjąć decyzję, z kim chcesz współpracować. Co więcej, opiekun konta podpowie także, z kim jeszcze możesz nawiązać relacje biznesowe, żeby zyskać kolejne możliwości.

Na giełdzie transportowej Teleroute wsparciem jest opiekun konta. Zawsze można się z nim skontaktować, a on udzieli wszystkich niezbędnych informacji, które pozwolą jak najbardziej świadomie podjąć decyzję z kim chcesz współpracować.

Podstawą biznesu jest i zawsze będzie informacja udzielona we właściwym czasie. Bez niej inwestowanie swojego czasu i pieniędzy jest jak wycieczka po jaskini bez oświetlenia. Może gdzieś wreszcie dojdziesz, ale ryzyko, że utkniesz albo wpadniesz w studnię krasową znacząco wzrasta. Teleroute jest jak Twoja latarka, oświetli Ci drogę i pomoże wybrać tę najlepszą.

Znajduj, ale też daj się znaleźć

Społeczność Teleroute liczy ponad 85 tys. fachowców w swojej dziedzinie z całej Europy. To liczne grono. Na takim przyjęciu, poza tym, że dobrze jest poszukać odpowiednich partnerów do rozmowy, to miło jest zostać zaskoczonym przez kogoś, kto sam Cię znalazł. Jak to zrobić? Poza wyszukiwaniem ofert ładunków, umieszczaj swoje oferty pojazdów, zaprezentuj swój potencjał. Mamy do tego odpowiednie narzędzia. Wiemy jak cenny jest Twój czas, dlatego część rozwiązań jest zautomatyzowana, więc nie wymaga od Ciebie specjalnej atencji, a efekty mogą być przyjemnie zaskakujące.

Odważ się i porozmawiaj

W firmach pracują ludzie. Posiadają je także ludzie. A z ludźmi się rozmawia. Na giełdzie możesz kontaktować się w różny sposób. Mamy dla Ciebie czat z wbudowaną funkcją tłumaczenia w czasie rzeczywistym. Niweluje to ewentualną barierę językową. Ale czat to nie wszystko. Zachęcamy do bezpośredniego kontaktu przez telefon. Po pierwsze, kontakt jest bliższy, dajesz się poznać, możesz przekonać klienta do siebie, szybciej dowiedzieć się czego potrzebuje, uzyskać niezbędne informacje, a po drugie w tym czasie nikt inny nie będzie się mógł skontaktować z Twoim rozmówcą. Masz go na linii i masz jego pełną uwagę. Możesz dobić targu i zapewnić sobie zlecenie. Poza czatem i telefonem do Twojej dyspozycji jest także email, ale to wymagająca nieco więcej czasu droga komunikacji. Teleroute daje jeszcze inną możliwość nawiązania kontaktów biznesowych. To coroczne wydanie Connecty, czyli naszej „gali" już nie w wirtualnej przestrzeni giełdy, ale w rzeczywistości, gdzie można porozmawiać *face to face* z kontrahentami z całej Europy. Zapraszamy także do spotkań z nami na różnego typu eventach, jak np. wiosenna sesja Spotkań Transportowych organizowanych przez TSL Biznes.

Zmiany i nowe wyzwania

Rynek transportowy to ciągłe zmiany. Umiejętność reagowania na nie z otwartą głową jest niezwykle ważna dla osiągnięcia sukcesu biznesowego. Odpowiadać na potrzeby rynku to jedno, ale aktywnie w nim uczestniczyć i kształtować go na swój sposób to drugie. Takie podejście wymaga odwagi by zmienić swoje nastawienie, być bardziej aktywnym, nawiązywać relacje, zadbać o nie i je pogłębiać. W Teleroute dokładnie tak myślimy i przede wszystkim dajemy narzędzia do tego, aby te relacje biznesowe budować i dzięki temu nie stać w miejscu, rozwijać się, otwierać sobie nowe drogi, być bardziej elastycznym i zwinnym, dawać sobie więcej opcji, zauważać szanse i je wykorzystać. Bądź lwem salonowym i bryluj na gali Teleroute. Do odważnych świat należy. ●



Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska" co roku, przed Świętami Bożego Narodzenia organizuje spotkanie swoich członków i przyjaciół, na którym wręcza nagrody osobom zasłużonym dla branży

10 lat dobrej roboty

10 lat funkcjonowania na rynku i to ze sporymi korzyściami dla branży transportu drogowego, to nie lada dokonanie. Zwłaszcza, gdy wśród firm logistycznych i transportowych ma się opinię rzetelnej i wiarygodnej organizacji. Tak właśnie jest w wypadku Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska". O jego 10-letniej historii, dokonaniach i planach rozmawiamy z Maciejem Wrońskim, prezesem TLP.

Co leżało u podstaw powstania TLP?

Na to, że w 2014 roku powstał Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska" złożyło się w dużym skrócie kilka równie ważnych okoliczności. Po pierwsze, w 2014 roku na polskim rynku istniało już wiele przedsiębiorstw transportowych prowadzących swoją działalność na dużą skalę. Były to zarówno polskie spółki wywodzące się z typowo rodzinnych firm, jak i spółki oraz oddziały zagranicznych przedsiębiorców, którzy na stałe związali się z polskim rynkiem.

Po drugie, nie było w naszym kraju organizacji, która koncentrowałaby się na reprezentowaniu takich firm. Wprawdzie duże przedsiębiorstwa należały do już istniejących stowarzyszeń, niemniej ich głos nie mógł się przebić wśród znacznie liczniejszych głosów mniejszych przewoźników.

Po trzecie, istniejące od długiego czasu organizacje w większości opierały się o aktywność swoich członków, którzy zmuszeni byli godzić pracę społeczną z zarządzaniem własną firmą. A zatrudnieni pracownicy w dużej części wykorzystywani byli do zadań pomocniczych, o charakterze organizacyjno-administracyjnym. Tym samym efektywność ich działania była ograniczona.

Po czwarte, wyzwania przed którymi stawała branża nie zagrażały przed 2014 rokiem istnieniu wiodących przedsiębiorstw określanych mianem liderów. Większość dotychczasowych kryzysów duże przedsiębiorstwa przechodziły obronną ręką. I dopiero rok 2014 przyniósł bardzo poważne problemy w postaci masowych pozwów kierowców o ryczałty za nocleg, których łączna wysokość sięgała nawet kilkunastu milionów złotych na pojedyncze przedsiębiorstwo.

Po piąte, żadna z istniejących organizacji nie chciała podjąć się rozwiązania problemu roszczeń pracowniczych, argumentując że w tej sprawie jakiekolwiek działanie nie jest możliwe, a ponadto dotyczy to jedynie dużych firm transportowych, a nie całego rynku.

To wszystko dało impuls, że w trakcie nieformalnych spotkań kilkunastu firm transportowych powstała idea powołania nowej organizacji pracodawców. W następstwie czego w sierpniu, w Uniejowie, 14 przedsiębiorców założyło nową organizację pracodawców zwaną w skrócie „Transport i Logistyka Polska", powołując jednocześnie jednoosobowy, zawodowy Zarząd, którego zadaniem było niezwłoczne podjęcie się trzech zadań.

Pierwszym i najważniejszym z nich było rozwiązanie problemu pozwów kierowców i zatrzymanie zmasowanego ataku kancelarii prawnych, prowadzących wszelkimi sposobami (nawet na parkingach) akwizycję swoich usług wśród kierowców przeciwko przewoźnikom. Drugim zadaniem była budowa organizacji od podstaw, zapewnienie jej rozpoznawalności przez opinię publiczną oraz nawiązanie relacji umożliwiających osiąganie celów dla jakich została ona powołana. Trzecim zadaniem było poszerzenie bazy

członkowskiej. I to wszystko udało się dość szybko wykonać.

Na ile w ciągu 10 lat zmieniło się TLP?

To bardzo trudne pytanie, gdyż organizacja dojrzewa tak samo, jak dojrzewają ludzie. Z dnia na dzień zmiany nie są dostrzegalne. Dość płynnie przechodzimy od dzieciństwa w dojrzałość. I dopiero spojrzenie wstecz, porównanie fotografii, których uwiecznienie dzieli duży okres czasu, pozwala na dostrzeżenie zmian. Tak samo jest z organizacją. Szczególnie, że przez te 10 lat kolejne wyzwania nie pozwoliły nam na zbytnią nudę. I dekada minęła nam bardzo szybko.

Niemniej spoglądając wstecz, pierwszą rzeczą jaka widzimy to fakt, że jest nas więcej. Dotyczy to zarówno członków organizacji, jak i pracującego na ich rzecz zespołu specjalistów. Udało nam się skupić wokół TLP wspaniałych ludzi: przedsiębiorców, menadżerów, działaczy społecznych, ekspertów, naukowców i wielu innych, bez których TLP nie byłaby taka jak jest dzisiaj.

Każda z tych osób wniosła do TLP swoje doświadczenie, wiedzę i umiejętności z których korzysta zarówno organizacja, jak i sami członkowie w postaci wymiany doświadczeń, dzielenia się dobrymi praktykami i poprzez wzajemną pomoc. TLP jest tym samym dowodem, że rynek nie jest grą o sumie zerowej. A wzajemna współpraca daje naprawdę wymierne korzyści nawet wśród firm na co dzień konkurujących ze sobą na tym samym rynku.

Oczywiście tak jak w życiu człowieka, tak w przypadku organizacji ludzie z różnych przyczyn przychodzą i odchodzą. Niemniej zawsze pozostawiają po sobie ślad w postaci przekazanej wiedzy, pomysłów i emocji. Wśród osób, które warto wymienić i docenić ich rolę w TLP były z pewnością: Paweł Trębicki, współzałożyciel organizacji, były reprezentant polskich spółek z grupy Raben i jednocześnie pierwszy Przewodniczący Rady TLP oraz mec. Joanna Jasiewicz z Kancelarii Gide, której wiedza z zakresu prawa pracy była nieoceniona podczas wielu batalii prowadzonych przez związek.

Mówiąc o ewolucji TLP trzeba także wskazać na coraz większy profesjonalizm praktycznie w każdej sferze naszej aktywności. Mamy często satysfakcję, kiedy widzimy, że nasz sposób działania stanowi przykład dobrej praktyki, którą później wdrażają inni. W ramach naszego rozwoju dynamicznie .rozszerza się krąg współpracujących z nami osób, organizacji i innych podmiotów. To cieszy, ale też pozwala nam zwiększyć skuteczność naszych działań. Naszą stałą zasadą jest bowiem hasło: „razem możemy więcej".

Szczególnie cieszy nas rozwijająca się współpraca z mediami, które pomagają nam w naszej codziennej pracy. Ta pomoc jest nieoceniona, gdyż to właśnie media i pracujący w nich dziennikarze pozwalają precyzyjnie wskazać faktyczne problemy i wpływać na opinię publiczną oraz tzw. osoby decyzyjne. To media pomogły nam powoli stawać się jedną z bardziej opiniotwórczych i rozpoznawalnych organizacji w branży.

Dziś, po 10 latach jesteśmy niewątpliwie dojrzalsi, ale chyba nie straciliśmy przy tym młodzieńczego entuzjazmu. Nadal nam się chce. Nadal w naszym zespole problemy branży budzą bardzo duże emocje. I nadal podchodzimy do naszej pracy z dużym zapałem i zaangażowaniem. I w tym ostatnim obszarze należy się cieszyć, że TLP się nie zmieniło. A co przyniesie kolejne 10 lat – pokaże czas.

> TLP nie prowadzi działalności gospodarczej, ale opiera się wyłącznie na środkach powierzonych jej przez członków w postaci składek. Taki sposób działania powoduje że nie jest uzależniona od administracji publicznej.

Jaką rolę pełni dzisiaj TLP i jakie ma znaczenie dla branży transportowej?

To już drugie trudne pytanie, gdyż o taką ocenę raczej powinni pokusić się nasi partnerzy i sama branża. Ja mogę mieć jedynie nadzieję, że pojawienie się 10 lat temu TLP wzmocniło i tak już silną pozycję polskiego transportu i logistyki, oraz spowodowało, że głos naszych przedsiębiorców stał się bardziej donośny. Mamy także nadzieję, iż nasza aktywność ekspercka, w tym m.in. liczne publikacje własne oraz współpraca z opiniotwórczymi mediami branżowymi i ogólnopolskimi, poszerzyły wiedzę opinii publicznej, polityków i urzędników, a także osób związanych zawodowo z transportem o naszej branży.



Maciej Wroński

Jest jednak pewien obszar, w którym bez fałszywej skromności mogę stwierdzić, że bez naszej aktywności wiele rozwiązań regulacyjnych przyjętych na poziomie krajowym i unijnym miałoby ostatecznie zupełnie inny i znacznie gorszy kształt. Aczkolwiek trzeba tu uczciwie przyznać, że nie robiliśmy tego sami. W wielu naszych działaniach staraliśmy się bowiem pozyskiwać sojuszników zarówno wśród zagranicznych, jak i krajowych organizacji. Zgodnie z przytoczoną już wcześniej w naszej rozmowie zasadą: „razem możemy więcej".

Oczywiście rozwiązania na których kształt udało się wpłynąć TLP nie są doskonałe i wciąż generują problemy, bariery i koszty. Niemniej zawsze należy pamiętać, że nie działaliśmy i nie działamy w próżni. I często mamy przeciwko sobie albo obiektywne uwarunkowania (np. utrwalone krajowe i zagraniczne orzecznictwo sądowe lub wyroki trybunałów), albo silnego przeciwnika.

Takim silnym przeciwnikiem podczas prac nad pakietem mobilności byli: zachodni politycy mający większość w Parlamencie Europejskim i w Radzie Unii Europejskiej, dominująca w Unii prosocjalna część opinii publicznej, a także związki zawodowe wraz z organizacjami przewoźników z bogatych państw UE. I w takiej sytuacji każde uzyskane ich ustępstwo stanowiło duże osiągnięcie. Gdyż bez tych ustępstw prawdopodobnie znajdowalibyśmy się już od kilku lat w dużo trudniejszej sytuacji niż obecna. A o tym niestety bardzo często zapominamy.

Oczywiście chcielibyśmy mieć znacznie większy wpływ na rzeczywistość. Szczególnie dziś, gdy większość przewoźników przeżywa bardzo trudne chwile związane z załamaniem koniunktury w wielu segmentach rynku transportowego. Niemniej mam nadzieję, że obecny kryzys ma charakter przejściowy. A w imieniu związku mogę zadeklarować, że we współpracy z innymi konstruktywnie działającymi organizacjami, postaramy się zrobić wszystko co mogłoby poprawić sytuację i co jest realnie możliwe do zrobienia.

Czym ta organizacja wyróżnia się na rynku?

Transport i Logistyka Polska, podobnie jak inne liczące się w Polsce organizacje branży TSL, ma swoją specyfikę i swoje miejsce. Nie jesteśmy organizacją masową. Ale za to jesteśmy reprezentatywni jako pracodawcy. Pracodawcy zrzeszeni w TLP zatrudniają bowiem łącznie ponad 44 tysiące pracowników. Jeżeli dodamy do tego firmy należące do organizacji społecznych będących członkami wspierającymi TLP, to łączna liczba pracowników zatrudnianych przez pracodawców, których reprezentuje nasz związek, wynosi ponad 200 tysięcy.



Z okazji 10-lecie swego istnienia, TLP zorganizowało dwie merytoryczne konferencje. Pierwsza odbyła się w Katowicach, pod hasłem „Wyzwania nowoczesnego transportu drogowego"

Naszym wyróżnikiem jest także współpraca ze związkami zawodowymi. Praktycznie od początku istnienia TLP staramy się współdziałać z Krajową Sekcją Transportu i Drogownictwa NSZZ „Solidarność" w sprawach związanych z poprawą warunków pracy i odpoczynku kierowców, poprawy bezpieczeństwa ruchu drogowego oraz zwalczania nieuczciwej konkurencji i naruszeń prawa. Oczywiście są sprawy, o których rozmawia się nam ze związkowcami dosyć trudno. Niemniej staramy się przede wszystkim patrzeć na to co nas łączy.

Tym co nas odróżnia od większości stowarzyszeń, izb i związków reprezentujących środowiska gospodarcze jest to, że organizacja nie prowadzi działalności gospodarczej, ale opiera się wyłącznie na środkach powierzonych nam przez naszych członków w postaci składek. Taki sposób działania powoduje że nie jesteśmy uzależnieni od administracji publicznej, która w większym lub mniejszym stopniu nadzoruje każdą prowadzoną działalność gospodarczą. Pozwala to także na skoncentrowanie się na działalności statutowej, a nie na zdobywaniu środków na jej prowadzenie.

Kolejnym wyróżnikiem TLP jest profesjonalizm polegający m.in. na tym, że nie tylko artykułujemy interesy i problemy naszej branży, ale także zawsze pokazujemy gotowe ich rozwiązania np. w postaci propozycji konkretnych przepisów wraz ze szczegółowym uzasadnieniem i oceną skutków proponowanych regulacji. W praktyce wszystkie swoje działania opieramy na badaniach rynkowych, dostępnych statystykach i liczbach. Jako jedni z nielicznych regularnie wydajemy raporty rynkowe i ekspertyzy tematyczne w istotnych dla transportu i logistyki sprawach, nie ograniczając ich dystrybucji wyłącznie do terenu Polski.

Podczas naszych działań staramy się współpracować z najlepszymi ekspertami z danej interesującej nas dziedziny, nie ograniczając się przy tym wyłącznie do rynku polskiego. Przy rozwiązywaniu konkretnych problemów korzystaliśmy m.in. z pomocy najlepszych polskich i międzynarodowych kancelarii prawnych, z firm doradczych należącymi do tzw. wielkiej czwórki, polskich i zagranicznych światowej klasy naukowców. Taka współpraca oczywiście jest kosztowna, niemniej takie są standardy i oczekiwania członków TLP.

W praktyce wszystkie swoje działania TLP opiera na badaniach rynkowych, dostępnych statystykach i liczbach. Jako jedna z nielicznych organizacji regularnie wydaje raporty rynkowe i ekspertyzy tematyczne w istotnych dla transportu i logistyki sprawach.

TLP cechuje duża aktywność na poziomie międzynarodowym. Prowadzimy m.in. rzecznictwo interesów członków TLP oraz polskiej całej branży transportowo-logistycznej w Brukseli, organizując konferencje i inne wydarzenia we współpracy z polskimi i zagranicznymi posłami do Parlamentu Europejskiego, uczestnicząc – dzięki członkostwu w Konfederacji Lewiatan – w pracach zespołów roboczych BusinessEurope, współpracując z Europejskim Komitetem Ekonomiczno-Społecznym, a także prowadząc dialog z urzędnikami Komisji Europejskiej odpowiedzialnymi za sprawy transportu oraz warunki pracy kierowców.

No i na koniec warto podkreślić, że nasi polscy i zagraniczni partnerzy, współpracujący z nami politycy i przedstawiciele administracji publicznej, dziennikarze i na koniec przedsiębiorcy traktują nas jako poważnego i odpowiedzialnego partnera. Partnera, który być może nie zawsze przekazuje miłe wiadomości, ale zawsze rzetelnie artykułuje swoje racje, z uwzględnianiem i z poszanowaniem interesów innych stron. Partnera, którego cechuje empatia i zrozumienie dla odmiennych punktów widzenia, a co za tym idzie zdolnego do szukania kompromisowych rozwiązań. Rozwiązań, które pozwalają w rozsądny sposób osiągać wyznaczone cele.



Centrum logistyczne w Gdańsku zwiększy strategiczne znaczenie Polski jako centralnego węzła logistycznego w Europie

Rozwiązanie **optymalizujące transport**

Firma Kuehne+Nagel, jeden z największych operatorów logistycznych na świecie, otworzyła w Trójmieście nowoczesne centrum przeładunkowe typu Container Freight Station/cross-dock, bezpośrednio dedykowane dla operacji logistyki morskiej i drogowej.

Ze względu na dynamiczny rozwój i realizację strategii firmy decyzja o konsolidacji usług, uproszczeniu procesów przeładunkowych oraz celnych stała się głównym aspektem determinującym powstanie dedykowanej infrastruktury. W nowym centrum CFS Kuehne+Nagel obsługiwane są ładunki międzynarodowe i krajowe, stanowiące ważny element łańcucha dostaw. Połączenie lądowych i morskich procesów logistycznych za pośrednictwem siatki połączeń przyczynia się bezpośrednio do optymalizacji transportów pod względem czasowym, ekonomicznym oraz ekologicznym. O możliwościach dla lokalnej i międzynarodowej logistyki oraz polskiej gospodarki rozmawiamy z Jackiem Liszewskim, dyrektorem logistyki morskiej oraz Maciejem Sobkiem, dyrektorem logistyki drogowej w Kuehne+Nagel Polska.

Jaką rolę w krajobrazie gospodarczym pełni nowo otwarte centrum logistyki morsko-drogowej w Gdańsku?

Uruchomienie nowego centrum w Gdańsku to zapowiedź znaczącego rozwoju na lokalnym rynku i zwiększonej wydajności łańcuchów dostaw kierowanych do Europy. Jego strategiczne położenie na skrzyżowaniu ważnych arterii transportowych – portu Baltic Hub, trójmiejskiej obwodnicy oraz lotniska w Gdańsku – pozwoli przekierować znaczną część międzynarodowych ładunków morskich do Polski, omijając główne huby w Niemczech, Słowenii czy Holandii. Naszym celem jest także usprawnienie dystrybucji tych ładunków lokalnie i na całym kontynencie poprzez integrację centrum z europejską siecią drogową Kuehne+Nagel. Wierzę, że nasze nowe centrum w Gdańsku pozwoli zwiększyć strategiczne znaczenie Polski jako centralnego węzła logistycznego w Europie Środkowo-Wschodniej. Dzięki temu potencjał gospodarczy Polski, jak i jej konkurencyjność mogą być znacznie wzmocnione w perspektywie kilku lat.

> Połączenie lądowych i morskich procesów logistycznych za pośrednictwem siatki połączeń przyczynia się bezpośrednio optymalizacji transportów pod względem czasowym, ekonomicznym oraz ekologicznym.

W jaki sposób działalność centrum wzmocni europejskie łańcuchy dostaw?

Centrum przeładunkowe w Gdańsku, jako główny hub logistyczny Kuehne+Nagel w Polsce, odpowiada na potrzebę tworzenia alternatywnych rozwiązań transportowych w regionie i wzmacnia ofertę multimodalnych serwisów do krajów bałtyckich. Jest rozwiązaniem wspierającym eksporterów i importerów w wymianie handlowej z innymi krajami świata oraz ekspansję naszych klientów na nowe rynki zagraniczne. Bliskość najszybciej rozwijającego się terminalu kontenerowego Baltic Hub, obsługującego największe statki oceaniczne z głównych portów na całym świecie, sprawia że centrum w Gdańsku przejmie operacje logistyczne części klientów Grupy, rozszerzając możliwości serwisowe i tym samym zwiększając wydajność sieci transportowej.

Obiekt został dostosowany do wielu zadań logistycznych w ramach operacji morskich, drogowych, kontraktowych i celnych, mając na uwadze efektywność kosztową i czas transportu od miejsca pochodzenia do destynacji końcowych naszych klientów.

Jakie usługi są oferowane klientom w nowym centrum logistycznym?

Zajmujący powierzchnię ponad 3 300 m^2 *cross-dock* oferuje kompleksowy pakiet usług dodatkowych, w tym krótkoterminowe rozwiązania magazynowe oraz możliwość rozładowywania kilkunastu kontenerów morskich dziennie. Formowanie i rozformowanie kontenerów i ich przygotowanie do dalszej dystrybucji lądem to głównie domena portów. W naszym centrum możemy przejąć te zadania, dostarczając pełny wachlarz usług – od organizacji dostawy do portu w miejscu pochodzenia, transportu morskiego, formalności celnych, po krótkoterminowe składowanie w gdańskim magazynie wraz z rozformowaniem kontenera, paletyzacją towarów z ich sortowaniem, etykietowaniem i ich dostawę na ostatniej mili do miejsc docelowych w Polsce i Europie. Z Gdańska są realizowane setki dziennych dostaw i odbiorów w rejonie, realizowanych przez naszych kontraktowych podwykonawców, a usługi, takie jak paletowanie, etykietowanie i sortowanie są dostępne i dla przesyłek objętych dozorem celnym i krajowych oraz unijnych.

Jakie korzyści przynosi klientom integracja z siecią drobnicową?

Integracja z silną i rozległą siecią drobnicową zapewnia opłacalne i wydajne rozwiązania transportowe. Ta konsolidacja usług optymalizuje logistykę łańcucha dostaw i umożliwia zaoferowanie klientom całościowych rozwiązań w ramach usług jednego dostawcy logistyki. Poprzez tę integrację zapewniamy codzienną dystrybucję towarów do i z lokalnych i europejskich hubów. Skorzystanie z sieci drobnicowej zapewnia stałe harmonogramy połączeń do 7 własnych terminali i 7 partnerów dystrybucyjnych w kraju, jak i na rynek europejski, m.in. do Niemiec, Wielkiej Brytanii, Francji, Holandii, Czech, Austrii, Włoch, Słowacji czy Węgier. Korzystanie z sieci to również pewność, że towary wysoko wartościowe, takie jak medykamenty czy hi-tech są transportowane bezpiecznie dzięki specjalnym rozwiązaniom branżowym. Na wielu liniach oferujemy dostawy na następny dzień z terminowością door-door na poziomie minimum 95%. W transporcie drogowym korzystamy wyłącznie z usług sprawdzonych podwykonawców. Dzięki temu mamy pewność, że przewozy są niezawodne i bezpieczne.



Jacek Liszewski



Spotkanie z klientami Kuehne+Nagel w nowym centrum CFS Kuehne+Nagel w Gdańsku

Kuehne+Nagel ma bogatą ofertę usług cyfrowych dla klientów. Jak wspierają one widoczność morskich łańcuchów dostaw?

Tak, wyróżniamy się ofertą usług cyfrowych, które są naszą odpowiedzią na wyzwania w dzisiejszej dynamicznej logistyce. Niezawodność staje się kluczowym elementem, a nieprzewidywalność dostaw wymaga stałego monitorowania. Taką opcję w logistyce morskiej oferuje *seaexplorer*. Z zaawansowanymi algorytmami umożliwiającymi śledzenie tras handlowych oraz lokalizację statków w czasie rzeczywistym platforma stanowi istotne narzędzie dla logistyków. Wprowadzenie wskaźnika zakłóceń mierzącego wydajność globalnej sieci transportu kontenerowego, daje klientom rzetelną perspektywę bieżącej sytuacji, zwiększającą ich zdolność do trafnych decyzji logistycznych. Rozwijając *seaexplorer*, reagujemy na potrzeby klientów i ułatwiamy im dostęp do kluczowych danych, zapewniając narzędzie do monitorowania aktualnych zakłóceń na całym świecie. W logistyce drogowej klienci korzystają z myKN. Platforma pozwala na wycenę spedycji, rezerwację przestrzeni ładunkowej i monitorowanie lokalizacji przesyłek na dowolnym urządzeniu. Obecnie pracujemy nad pełną widocznością transportu w serwisach realizowanych poprzez naszych przewoźników. Efektem tych prac jest Road Carrier Solution, które cyfryzuje sposób, w jaki pracujemy i komunikujemy się z przewoźnikami. Platforma wspiera ich w optymalizacji zarządzania flotą, automatyzuje komunikację z kierowcami i oferuje wgląd w każdy etap spedycji całopojazdowej w czasie rzeczywistym. •



Maciej Sobek



Fot. Panattoni

Rok 2023 charakteryzował się stosunkowo silnym popytem netto oraz rekordowym wolumenem odnowień trwających umów i renegocjacji, które osiągnęły ponad 1,8 miliona m²

W oczekiwaniu na poprawę wyników

Na rynku nieruchomości komercyjnych w 2023 r. zanotowano spadek wolumenu inwestycji w całej Europie Środkowej. Najbardziej znaczący był w Polsce. Cushman & Wakefield trend ten tłumaczy strategiczną reorientacją w kierunku wykorzystywania lokalnego kapitału, gdy inwestycje ze źródeł zachodnich słabną w obliczu szerszych niepewności gospodarczych.

Oprócz rynku mieszkaniowego najbardziej odporny na zawirowania był rynek logistyki, na którym po złej I połowie 2023 r. nastąpiło ożywienie, i to w europejskiej perspektywie. W ciągu roku na rynkach naszego kontynentu wynajęto 24,5 miliona m², zaledwie 12% poniżej pięcioletniej średniej (18% dla I połowy roku). Przedstawiciele JLL komentują, że w Polsce poprawa nastrojów w II połowie roku pozwoliła na przebicie wyników z silnego 2020 r., jak również nieznaczne przekroczenie średniej z lat 2018-2022.

Kluczowym czynnikiem w utrzymaniu atrakcyjności inwestycji, zachęcającym inwestorów do podejmowania przemyślanych, strategicznych decyzji jest rosnące znaczenie zgodności z przepisami w zakresie ochrony środowiska, spraw społecznych i ładu korporacyjnego (ESG).

Savillis dodaje, że mniejsza płynność rynku była potęgowana przez specyfikę polskiego rynku nieruchomości polegającą na dominacji kapitału zagranicznego. Wolumen transakcji inwestycyjnych w Polsce w okresie od stycznia do września 2023 r. był o około 65% niższy niż w tym samym okresie ubiegłego roku. Kapitał zagraniczny oczekuje na stabilizację gospodarczą, która przełożyłaby się na zmniejszenie ryzyka transakcyjnego.

Widoczna poprawa w drugiej połowie roku

W wyniku spowolnienia koniunkturalnego w 2023 r. spowodowanego wysoką inflacją, utrzymujących się wysokich stóp

Wolumen transakcji inwestycyjnych w Polsce w okresie od stycznia do września 2023 r. był o około 65% niższy niż w tym samym okresie ubiegłego roku. Kapitał zagraniczny oczekuje na stabilizację gospodarczą, która przełożyłaby się na zmniejszenie ryzyka transakcyjnego.

procentowych, a także niepewności za wschodnią granicą, część z aktywnych dotychczas grup najemców zdecydowała się ograniczyć plany dotyczące ekspansji i akwizycji nowych powierzchni. Mimo tego na europejskich rynkach wynajęto 24,5 miliona m². Dobry wynik osiągnięto dzięki rosnącej aktywności najemców w II połowie roku, zbliżył się on do rekordowych lat przed pandemią.

Stopniowa poprawa aktywności była odczuwalna również w Polsce, co pozwoliło na przebicie wyników z dobrego 2020 r. Całkowity popyt brutto (nie obejmujący krótkoterminowych umów najmu) był bliski 5,6 miliona m² (JLL podaje, że było to 5,1 mln m²) i przekroczył pięcioletnią średnią pomimo niższego wyniku versus lata 2021-2022. Był zdecydowanie większy niż w okresie przed pandemią, tj. w latach 2018-2019 i o 15% mniejszy r/r. Taki wynik w połowie 2023 r. wydawał się trudny do osiągnięcia biorąc pod uwagę, że w ramach całkowitej aktywności najemców zamknięto transakcje na nieco powyżej 1 milion m² – komentują specjaliści z AXI IMMO.

Z kolei popyt netto, uwzględniający nowe umowy i ekspansje, w 2023 r. wyniósł 3,4 mln m² (–24% r/r), co wskazuje, że w ub.r. najemcy częściej decydowali się na przedłużenia umów, które stanowiły ok. 40% zrealizowanych transakcji. AXI IMMO podaje, że w trójce najaktywniejszych regionów znalazły się mazowieckie (1,4 mln m², +4% r/r), dolnośląskie (1 mln m², +23% r/r) i śląskie (910 tys. m², –25% r/r). W 2023 r. ponownie zamknięto jednostkowe transakcje na ponad 100 tys. m², w tym dla klienta z branży e-commerce w parku P3 Wrocław (265,1 tys. m², poufnego klienta z branży modowej w DL Invest Psary/Czeladź (120 tys. m²) oraz wejście logistyka do CTPark Warsaw West (Wiskitki) na 110 tys. m².

Rynek pozostał zdominowany przez operatorów logistycznych i sieci handlowe, których udział w nowym popycie wyniósł odpowiednio 37,3% i 36,9%. W przeciwieństwie do szerokiej perspektywy europejskiej, za wzrost sektora handlowego w Polsce w dużej mierze odpowiadał e-commerce, który wygenerował w ciągu 2023 r. aż 600 tys. m² nowego popytu.

– Rok 2023 charakteryzował się stosunkowo silnym popytem netto oraz rekordowym wolumenem odnowień trwających umów i renegocjacji, które osiągnęły ponad 1,8 miliona m². Wynika to przede wszystkich z dojrzałości i wielkości rynku w Polsce oraz mniejszej skłonności najemców do zmiany lokalizacji w 2023 r. – komentuje Tomasz Mika, Head of Industrial Agency w JLL.

Dominującą pozycję zajmowały rynki tzw. Wielkiej Piątki, z łącznym nowym popytem na poziomie 2,4 miliona m² (76% całości rynku). Jako wiodąca destynacja wyróżniał się Wrocław, gdzie zawarto m.in. nowe wielkopowierzchniowe umowy wspominanego wcześniej gracza e-commerce. Trójmiasto, Szczecin i Kraków w sumie przekroczyły próg 500 tys. m² wynajętej powierzchni. Koncentracja popytu była jeszcze bardziej widoczna w przypadku odnowień

POPRAWA STABILNOŚCI I PRZEWIDYWALNOŚCI



Maciej Kotowski,
Director, Research & Consultancy, JLL

Mimo różnego tempa wzrostu, większość europejskich gospodarek obserwuje poprawę wskaźników. Zgodnie z Oxford Economics, w latach 2024-2027 strefa euro zanotuje wzrost na poziomie około 6%. Polska ma przewyższyć tę dynamikę, ze wzrostem PKB o około 11%. Oczekuje się, że poprawa stabilności i przewidywalności w 2024 r. pomoże odbudować rynek i pobudzić aktywność w nadchodzących kwartałach.

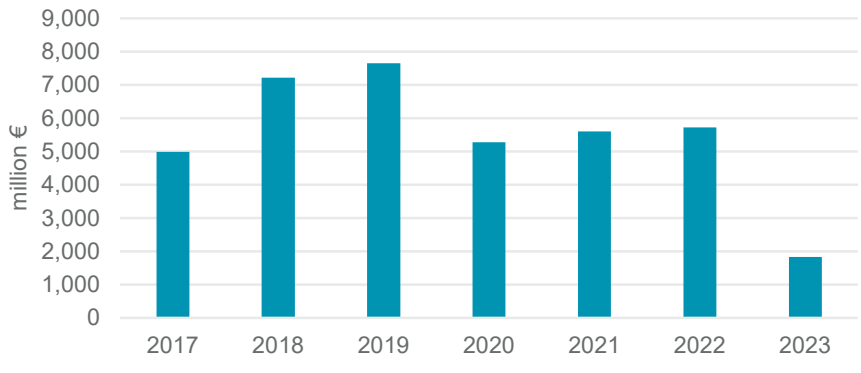
Obecnie nowy popyt ponownie zdominowali operatorzy logistyczni i sieci handlowe (po około 38% udziału w całości). W przeciwieństwie do perspektywy europejskiej, wzrost sektora handlowego w Polsce w dużej mierze napędzał e-commerce, który wygenerował w ciągu 2023 r. aż 600 tys m² nowego popytu. Co istotne, za większość tego wyniku odpowiadał tylko jeden gracz rozwijający się w okolicach Wrocławia.

Fot. Panattoni



Dominującą pozycję zajmowały rynki tzw. Wielkiej Piątki, z łącznym nowym popytem na poziomie 2,4 miliona m² (76% całości rynku). Jako wiodąca destynacja wyróżniał się Wrocław

WOLUMEN INWESTYCJI



źródło: Cushman & Wakefield

KLUCZOWE TRANSAKCJE INWESTYCYJNE

Nazwa projektu	Kupujący	Wielkość
7R shares (80%)	NREP	580,000 sq m
Campus 39	P3 Logistic Parks	186,300 sq m
Panattoni Portfolio	Heye Polska	134,800 sq m
7R Lodz & Szczecin	P3 Logistic Parks	95,900 sq m
Wola Retro	Adventum	25,900 sq m

źródło: Cushman & Wakefield

istniejących umów. Około 1,6 miliona m² dotyczyło rynków Wielkiej Piątki (85% całości). Co więcej, prawie 40% wszystkich odnowień i renegocjacji zanotowano tylko w Warszawie.

Podaż coraz mniejsza

Wyniki z 2023 r. potwierdziły stopniowe schładzanie rynku budowlanego. JLL podaje, że wielkość nowej podaży osiągnęła 3,95 miliona m² i była 13% poniżej rekordowego 2022 r. Dzięki temu, na koniec grudnia całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce przekroczyły 32,87 miliona m², z czego 76% skoncentrowane było na rynkach Wielkiej Piątki. Nieco innego zadania są analitycy z AXI IMMO i Savills, którzy podkreślają, że po stronie podażowej również mogliśmy zaobserwować dwa tempa rozwoju w ciągu roku. Roczna aktywność deweloperów zakończyła się oddaniem na koniec grudnia 2023 r. 3,7 mln m² (–16% r/r) nowoczesnej powierzchni magazynowej, co powiększyło całkowite zasoby sektora do ok. 31,7 mln m² (+13% r/r). a jest wynikiem istotnie niższym, niż w rekordowym 2022 r. i drugim najwyższym w historii rynku magazynowego w Polsce.

Fot. MLP



Wielkość nowej podaży osiągnęła 3,95 miliona m² i była 13% poniżej rekordowego 2022 r. Dzięki temu, na koniec grudnia całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce przekroczyły 32,87 miliona m², z czego 76% skoncentrowane było na rynkach Wielkiej Piątki

Zdecydowanie więcej powierzchni dostarczono w I połowie roku, tj. 2,59 mln m², co odpowiada za ok. 70% wszystkich projektów zrealizowanych w 2023 r. Savills dodaje, że na rynku powierzchni przemysłowo-magazynowych w Polsce rekordową nową podaż powierzchni przyniósł I kwartał 2023 r., która osiągnęła wtedy 1,9 mln m². Był to efekt oddawania do użytku projektów, które rozpoczęły się jeszcze w sprzyjających warunkach ekonomicznych i na fali wysokiego popytu na powierzchnie magazynowe. W kolejnych miesiącach spadło tempo uruchomiania nowych inwestycji, szczególnie tych realizowanych na zasadach spekulacyjnych.

Eksperci podkreślają, że w wypadku niższego wolumenu podaży dostarczonej od lipca do końca grudnia 2023 r. należy wspomnieć o zmianie struktur finansowania nowych inwestycji, które wymagały wyższego udziału umów przedwynajmu przed rozpoczęciem budowy. A regionami z największą nową podażą były mazowieckie (702 tys. m², 19% dostarczonych zasobów), śląskie (blisko 600 tys. m², 16%) oraz lubuskie (437 tys. m², 12%). W przypadku ostatniego rynku nie dostarczono żadnego nowego projektu w IV kw. 2023 r. Z kolei wśród największych zrealizowanych inwestycji o powierzchni ponad 100 tys. m² znalazły się Panattoni BTS Zalando Bydgoszcz (kujawsko-pomorskie, 146 tys. m²), Panattoni Park Wrocław Logistics South Hub (dolnośląskie, 125 tys. m²), DL Invest Psary/Czeladź (śląskie, 120 tys. m²) oraz CTPark Iłowa

DOJRZAŁOŚĆ POLSKIEGO SEKTORA



Renata Osiecka,
partnerka zarządzająca, AXI IMMO

Spodziewamy się, że w 2024 r. będziemy nadal obserwować równomierny rozwój rynku magazynowego w Polsce. Korzystając z dojrzałości naszego sektora, wypracowanych schematów, doświadczenia oraz lokalizacji na mapie Europy, pozostajemy ważnym rynkiem dla firm zainteresowanych skracaniem łańcuchów dostaw i przenoszeniem z Azji produkcji bliżej rynków zbytu. Po stronie popytu przewidujemy także, że wiele firm będzie dążyć do dalszej optymalizacji kosztów, w tym konsolidacji, z kolei dnweloperzy skupią się na rozwoju projektów w lokalizacjach z mniejszą dostępnością powierzchni. W tej sytuacji spodziewamy się stopniowej stabilizacji poziomu pustostanów. Wskaźniki makroekonomiczne, zwłaszcza te związane z rynkiem konsumenckim, wykazują pozytywny sentyment, co może dodatnio przełożyć się na popyt na powierzchnie magazynowe ze strony tej grupy najemców. Z drugiej strony, nadal słabe nastroje wśród firm produkcyjnych w krajach Europy Zachodniej mogą w krótkim okresie ograniczyć rozwój najemców-dostawców obecnych w naszym kraju.

(lubuskie, 111,3 tys. m²).

Mniej inwestycji w ostatnim kwartale

JLL twierdzi, że w grudniu 2023 r. wielkość zasobów w budowie wciąż utrzymywała się blisko progu 3 milionów m² (2,78 miliona m², co stanowi -16% r/r), z czego około połowa nie była objęta podpisaną umową najmu. Deweloperzy rozpoczęli nowe projekty o łącznej powierzchni około 700 tys. m². Spekulacyjna aktywność budowlana spadła nieznacznie do 1,28 mln m² i odpowiadała za 46% całkowitego powstającego wolumenu. Budowana powierzchnia zasili głównie największe rynki, w szczególności Wrocław. Znacząca aktywność widoczna jest również w Trójmieście i Krakowie. Warto zwrócić również uwagę na strefę miejską Warszawy, która urośnie w najbliższych miesiącach aż o ponad 140 tys. m².

AXI IMMO dodaje, że zgodnie z zapowiedziami deweloperów na koniec grudnia 2023 r. w budowie znajdowało się ok. 2,8 mln m² (–16% r/r), z których ok. 49% pozostaje bez podpisanych umów najmu. Niekwestionowanym liderem wśród regionów jest woj. dolnośląskie (829 tys. m² w budowie), wyprzedzające woj. mazowieckie (478,8 tys. m²) i łódzkie (402,9 tys. m²).

Wzrosty w poziomie pustostanów, stabilne stawki

Aktywność deweloperów wpłynęła na utrzymanie tendencji wzrostowej wskaźnika pustostanów. AXI IMMO podaje, że na koniec 2023 r. współczynnik powierzchni niewynajętej na polskim rynku magazynowym wyniósł 7,4%, czyli był o 3,2 p.p. większy niż rok wcześniej. (Według JLL było to 7,7%). Najwyższy poziom pustostanów zanotowano w woj. świętokrzyskim (18,4%), lubuskim (14,2%) i łódzkim (10,2%). Najmniej było ich w woj. pomorskim i podkarpackim (po 1,7%), małopolskim (2,2%) oraz warmińsko-mazurskme (2,6%). Z kolei w liczbach bezwzględnych najwięcej powierzchni od zaraz do wynajęcia znajduje się w województwach mazowieckim (503 tys. m²), łódzkim (461 tys. m²), śląskim (334 tys. m²) i dolnośląskim (333 tys. m²).

Średnie stawki bazowe na głównych rynkach, w inwestycjach typu big box, wahały się w przedziale 3,6-4,3 euro/m²/m-c w przypadku starszych obiektów, oraz 4,0-4,7 euro/m²/m-c w nowych inwestycjach. Trend spadkowy był widoczny w stawkach efektywnych, zwłaszcza w lokalizacjach z dużą konkurencją. Niezmiennie najdroższą lokalizacją pozostaje Warszawa Miasto, gdzie średnie ceny ofertowe w nowych inwestycjach osiągają pułap nawet do 7,0 euro, a w starszych utrzymują się na poziomie około 6 euro/m². Ponadto, w wybranych projektach w regionie Krakowa ofertowe czynsze sięgają nawet 6,5 euro. Według JLL, w grudniu 2023 r. czynsze na rynkach Wielkiej Piątki osiągały 3,5-5,5 euro/m²/m-c w przypadku podmiejskich parków logistycznych. Lokalizacje miejskie utrzymały stosunkowo stabilne wartości, przy maksymalnych stawkach osiągających wartości 8,5 euro/ m²/ m-c.

Eksperci JLL dodają, że średni wzrost stawek wynajmu w Polsce w zeszłym roku był na poziomie 5% i charakteryzował się dużo bardziej stabilnymi warunkami niż w 2022 r., gdy średni roczny wzrost przekroczył 20%. Podwyżki dotyczyły przede wszystkim nowo budowanych, zaawansowanych technicznie projektów. Niewątpliwie, rosnące znaczenie standardów ESG spowoduje dodatkową presję cenową na magazyny niższej klasy.

PRODUKCJA PÓŁPRZEWODNIKÓW WPŁYNIE NA RYNEK



Katarzyna Pyś-Fabiańczyk,
dyrektorka Industrial Services Hub w Savills w Polsce

Wraz ze zwiększającą się dostępnością powierzchni w obiektach już istniejących, w 2024 r. spodziewamy się większej liczby renegocjacji oraz relokacji do obiektów, które z powodzeniem już funkcjonują na rynku i cechują się odpowiednią jakością oraz dobrą lokalizacją. Rozwijać się będą centra danych, które mają kluczowe znaczenie dla obsługi zwiększonego zapotrzebowania na usługi w chmurze. Rozwój sztucznej inteligencji, popularyzacja pojazdów elektrycznych oraz automatyzacja produkcji powodują gwałtowny wzrost popytu na półprzewodniki, który zgodnie z European Chips Act zakłada ponad dwukrotne zwiększenie udziału krajów UE w globalnej produkcji półprzewodników do 2030 roku. Centralne położenie Polski oraz dostęp do wykwalifikowanych pracowników sprawiają, że nasza kandydatura jest poważnie rozpatrywana przez producentów półprzewodników z Europy, w ramach strategii nearshoringu.

Na koniec grudnia 2023 r. w budowie znajdowało się ok. 2,8 mln m² (-16% r/r), z których ok. 49% pozostaje bez podpisanych umów najmu. Niekwestionowanym liderem wśród regionów jest woj. dolnośląskie (829 tys. m² w budowie)



Fot. Panattoni

Liderem rynek magazynowy

Po roku przerwy, w 2023 r. sektor magazynowy wrócił na pierwsze miejsce na rynku inwestycyjnym. JLL wylicza, że w 2023 r. dokonano 27 transakcji o łącznej wartości

Fot. Prologis



Na koniec 2023 r. współczynnik powierzchni niewynajętej na polskim rynku magazynowym wyniósł 7,4%, czyli był o 3,2 p.p. większy niż rok wcześniej

967 milionów euro. Zdaniem AXI IMMO jest to o 52% mniej r/r, a udział aktywów przemysłowo-logistycznych odpowiadał za 46% zrealizowanego wolumenu. Średnia pięcioroczna dla rynku inwestycyjnego wskazuje, że przejęcia produktów magazynowych wyniosły ok. 39% (2021 r. najwyższy udział sektora 51%, 2019 r. najniższy udział ok. 16%). Przełomem okazało się nabycie przez NREP 80% udziałów dewelopera 7R. Skandynawski gracz zainwestował w 7R około 200 milionów euro, znacząco wzmacniając jego pozycję w Polsce. Największą pojedynczą transakcją było nabycie przez P3 za prawie 140 milionów euro parku Campus 39. Ten sam inwestor kupił również 7R Park Łódź West i 7R Park Szczecin. W przypadku projektów z umowami długoterminowymi, na uwagę zasługuje magazyn w Swarzędzu pod Poznaniem kupiony przez Palmira Capital od Akron Group. Widoczna jest zwiększona aktywność graczy z regionu CEE – czescy inwestorzy Accolade i Trigea kupili obiekty odpowiednio na terenie Bydgoszczy i Wrocławia. a słowacka spółka IAD Investments zakupiła jeden magazyn we Wrocławiu. W kompleks magazynowy zlokalizowany w Urzucie, przy drodze ekspresowej S8, zainwestował gracz z polskim kapitałem.

– Pomimo ogólnie słabszego roku inwestorzy są nadal zainteresowani aktywami przemysłowymi i logistycznymi i to w tym sektorze upatrują największej stabilności. Od około połowy ubiegłego roku obserwujemy, że stopy kapitalizacji pozostają w trendzie wzrostowym i na koniec 2023 r. dla produktów typu prime wynosiły ok. 6,5-6,75%. Na rynku oczekuje się na decyzje EBC i FED w kontekście obniżenia stóp procentowych, które mogą uruchomić większą aktywność inwestorów, ale dopiero pod koniec 2024 r. Innymi wyczekiwanymi pozytywnymi informacjami są te o ustabilizowaniu się inflacji, a także o zażegnaniu konfliktu za wschodnią granicą Polski. W perspektywie długoterminowej mogą mieć one kluczowe znaczenie m.in. dla decyzji o przenoszeniu produkcji do naszej części Europy – mówi Grzegorz Chmielak, dyrektor Działu Rynków Kapitałowych i Wycen, AXI IMMO.

Dołek już za nami

Rok 2024 r. widziany jest w lepszych barwach. Eksperci z JLL twierdzą, że ryzyka i niepewność pozostają podwyższone, jednak projekcje PKB pozwalają na ostrożny optymizm. A choć stopy kapitalizacji kontynuują dekompresję, jej tempo powinno jednak wyhamować w 2024 r. w wyniku stabilizacji stóp procentowych oraz zmniejszenia różnicy między oczekiwaniami kupujących i sprzedających.

Savills podsumowuje, że w najbliższym czasie branża nieruchomości komercyjnych w Polsce stanie przed wyzwaniem powrotu do wysokiej aktywności inwestycyjnej, deweloperskiej i na rynku najmu, w obliczu wciąż odczuwalnej globalnej niestabilności i kryzysu klimatycznego. Czynniki geopolityczne, gospodarcze oraz rozchwianie na rynkach finansowych, nadal mają istotny wpływ na krajobraz rynku nieruchomości i będą decydować o jego kształcie również w najbliższej przyszłości. W spektrum zainteresowania inwestorów pozostaną nowoczesne i dobrze skomunikowane wielkopowierzchniowe obiekty logistyczne oraz magazyny miejskie.



Fot. Dachser

Średni wzrost stawek wynajmu w Polsce w zeszłym roku był na poziomie 5% i charakteryzował się dużo bardziej stabilnymi warunkami niż w 2022 r., gdy średni roczny wzrost przekroczył 20%. Podwyżki dotyczyły przede wszystkim nowo budowanych, zaawansowanych technicznie projektów

W ocenie Savills coraz większą uwagę zwraca się obecnie na funkcję, jakie powinny spełniać nieruchomości, ze względu na wpływ sposobu korzystania z budynków zarówno na środowisko naturalne, jak i na społeczeństwo. •

Opr. Elżbieta Haber



Fot. CEVA

54% istniejących zasobów, które na koniec 2021 r. osiągnęły poziom 23,8 mln m², stanowiły obiekty wybudowane w ciągu ostatnich 5 lat. Teraz procent ten jest jeszcze większy

Czy polskie magazyny się starzeją?

Polski rynek magazynowy jest jednym z najszybciej rozwijających się w Europie, jeżeli chodzi o dynamikę przyrostu powierzchni magazynowych. Ponad 54% istniejących zasobów stanowią obiekty wybudowane w ciągu ostatnich lat.

Na koniec 2021 r. w budowie pozostawało rekordowe 4,3 mln m². Komercyjny rynek magazynowy w kraju jest wciąż relatywnie młody, zwłaszcza w porównaniu z rynkami zachodnioeuropejskimi. Mimo to w ostatnich latach deweloperzy zaczęli wprowadzać dodatkowe elementy, które zaowocowały zmianą standardu części powstających obiektów magazynowych. W oczach najemców i deweloperów na znaczeniu zyskują m.in. nowoczesne technologie, automatyzacja i OZE. Coraz częściej spotykamy się też z pojęciem ESG. Jak wpływa to na atrakcyjność magazynów sprzed ponad 10 lat?

Rynek magazynowy w Polsce jest młody

Pierwsze nowoczesne obiekty realizowane w Polsce przez czołowych graczy branży deweloperskiej pojawiły się po 2000 r. Jednak to rok 2004, kiedy Polska przystąpiła do UE, można uznać za kamień milowy w rozwoju tego sektora. Najstarsze magazyny komercyjne mają zatem niewiele ponad 15 lat, ale z uwagi na dynamikę sektora stanowią one zaledwie 11% rynku. Co więcej, aż 54% istniejących zasobów, które na koniec 2021 r. osiągnęły poziom 23,8 mln m², stanowiły obiekty wybudowane w ciągu ostatnich 5 lat. Teraz procent jest jeszcze większy.

Jednak mimo dominującej roli nowych inwestycji, nawet te starsze parki logistyczne budowane w latach 2000-2010, o ile są profesjonalnie zarządzane i stale modernizowane, mają szanse dorównać standardem nowym projektom deweloperskim. Zapewniają one również dodatkowe korzyści.

– Starsze obiekty mają w większości przypadków niezaprzeczalny atut w postaci doskonałej lokalizacji. Dodatkowo, często wygrywają w ocenie potencjalnych najemców niższymi stawkami czynszu oraz dostępnością powierzchni od ręki – tłumaczy Maciej Kotowski, starszy analityk rynku, JLL.

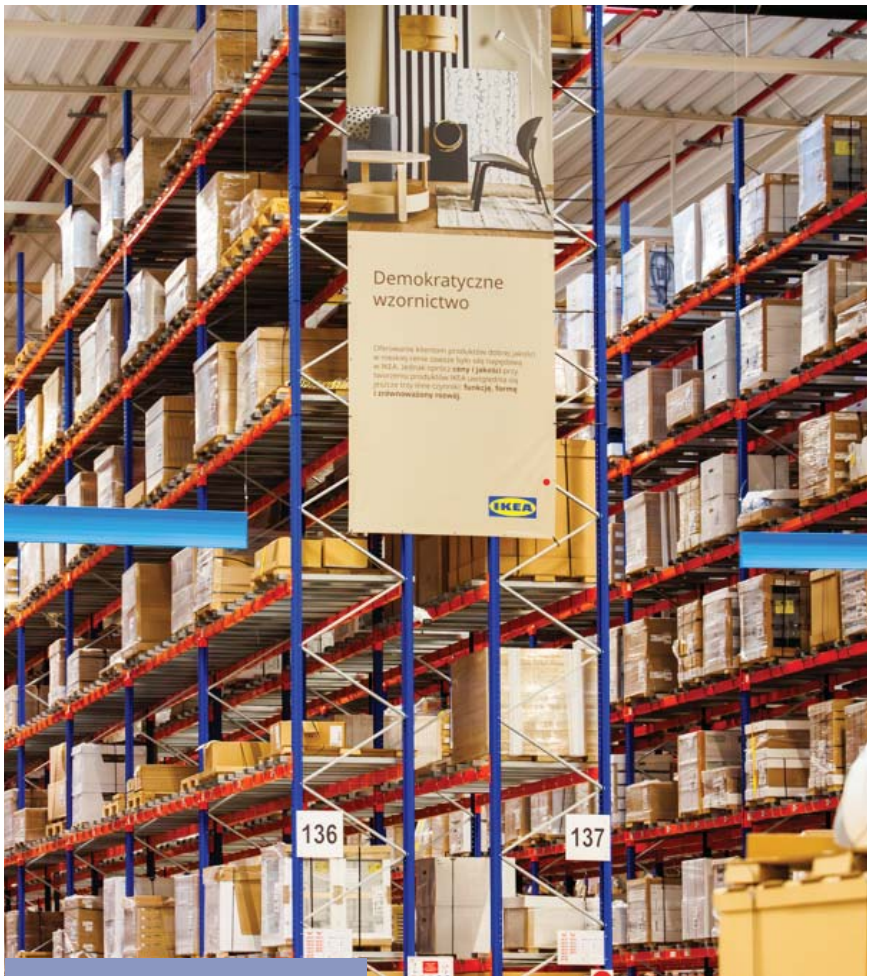
> Starsze obiekty mają w większości przypadków niezaprzeczalny atut w postaci doskonałej lokalizacji. Dodatkowo, często wygrywają w ocenie potencjalnych najemców niższymi stawkami czynszu oraz dostępnością powierzchni od ręki.

Na rynku funkcjonują oczywiście nadal obiekty nawet kilkudziesięcioletnie, które

można wykorzystać na magazynowanie, ale stanowią one zupełnie inną kategorię. Teoretycznie traktowane mogą być jako odpowiednik magazynów klasy B czy C na rynkach dojrzałych, jednak w wielu przypadkach znacząco odbiegają od nich standardem technicznym. Są to nieruchomości zlokalizowane najczęściej na terenach przemysłowych i poprzemysłowych, np. dawne hale produkcyjne. Są one przedmiotem zainteresowania niewielkich lokalnych najemców, dla których zdecydowanie mniejsze znaczenie mają standard techniczny, infrastruktura do zewnętrznej obsługi prowadzonych operacji czy potencjał logistyczny, a większe czynsz najmu utrzymujący się dużo poniżej średniej rynkowej.

Zielona, zrównoważona logistyka

Istotne różnice w standardzie są widoczne dopiero w przypadku wybranych obiektów budowanych w Polsce po 2020 r. Deweloperzy coraz częściej decydują się dziś na podniesienie parametrów dotyczących wysokości składowania, nośności posadzki, odporności ogniowej czy nośności dachu. Część z tych czynników wiąże się z postępującą automatyzacją i robotyzacją procesów logistycznych. Inne wynikają ze zmiany polityki największych graczy w zakresie zrównoważonego rozwoju i ESG (ang. Environmental, Social and Corporate Governance – środowisko, odpowiedzialność społeczna i ład korporacyjny). W Europie Zachodniej, ale przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych, parki logistyczne stają się również swego rodzaju farmami fotowoltaicznymi.



Fot. ID Logistics

Deweloperzy coraz częściej decydują się na podniesienie parametrów dotyczących wysokości składowania, nośności posadzki, odporności ogniowej czy nośności dachu. Część z tych czynników wiąże się z postępującą automatyzacją i robotyzacją procesów logistycznych

Jak zauważa ekspert JLL, w Polsce na razie trudno sobie wyobrazić – głównie ze względu na legislację – by powiązanie działalności z sektorem energetycznym mogło w istotny sposób dywersyfikować strumień przychodów deweloperów logistycznych. Dodaje jednak, że najwięksi gracze wyraźnie przygotowują grunt pod zieloną transformację również w tym sektorze nieruchomości.

– Rynek logistyczny to rynek globalny, dlatego nowe inwestycje w Polsce nie odbiegają od standardów europejskich. W zależności od specyfiki danej lokalizacji mogą one różnić się natomiast formatem czy skalą. Nowoczesne projekty magazynowe w Polsce i Europie charakteryzuje przede wszystkim zrównoważone budownictwo i standardy certyfikacji ekologicznej – komentuje Maciej Kotowski.

Potwierdzają to wnioski opublikowane w pierwszej edycji globalnego badania JLL The Future of Global Logistics Real Estate, z których wynika, że zrównoważony rozwój jest dziś kluczowym czynnikiem decyzyjnym dla wiodących korporacji oraz deweloperów i inwestorów. Do popular-

Certyfikacja nowych obiektów w systemie BREEAM czy LEED staje się standardem. Koncentracja najemców i deweloperów na inwestowaniu w zrównoważone obiekty jest bez wątpienia trendem, który będzie dominował w kolejnych latach



Fot. Panattoni

nych w Polsce proekologicznych rozwiązań można zaliczyć m.in. energooszczędne oświetlenie LED, które dziś jest absolutnym standardem. Świadczy o tym choćby konieczność wymiany oświetlenia na LED-owe w obiektach magazynowych starszych niż 10 lat. Często stosowane są również systemy poprawiające efektywność energetyczną, tj. izolacja termiczna budynku czy panele fotowoltaiczne. Na znaczeniu zyskują ponadto rozwiązania oczyszczające wodę jak odzysk wody szarej. Co za tym idzie, certyfikacja nowych obiektów w systemie BREEAM czy LEED staje się standardem. Koncentracja najemców i deweloperów na inwestowaniu w zrównoważone obiekty jest bez wątpienia trendem, który będzie dominował w kolejnych latach.

Warto spojrzeć również na stronę kosztową, gdyż ekologiczne rozwiązania mogą generować wymierne korzyści dla najemców, co nabiera dodatkowego znaczenia w dobie rosnących cen energii i innych opłat eksploatacyjnych. Przykładem może być np. G.Park Blue Planet w Wielkiej Brytanii, gdzie zgodnie z zapewnieniami dewelopera, ekologiczne rozwiązania pozwalają na oszczędności finansowe na poziomie aż 49% w przypadku energii i ciepła oraz 70% w przypadku zużycia wody.

Na radarach najemców

Według badania JLL w ciągu najbliższych lat największy wpływ na projektowanie standardowych budynków logistycznych typu *big box* będą mieć inteligentne technologie (62%) oraz automatyzacja i robotyzacja (54%). Można prognozować, że najbardziej zaawansowane rozwiązania technologiczne będą implementowane w projektach typu BTS, na które decydują się przede wszystkim najemcy planujący długofalowy rozwój, jak choćby najwięksi przedstawiciele sektora e-commerce czy wymagający użytkownicy specjalistycznych powierzchni chłodzonych, którzy rosną wraz z rozwojem gałęzi e-groceries.

Automatyzacja staje się bardziej dostępna i wykorzystywana w większym stopniu niż jeszcze parę lat temu, jednak nadal zarówno w Polsce jak i w całej Europie, trudno mówić o logistyce w pełni zautomatyzowanej, która wymaga czasu na zwrot z inwestycji, szczególnie w kontekście operatorów kontraktowych.

– Oprócz najbardziej dziś popularnych systemów wspomagających pracę ludzi, rozwiązań częściowo zautomatyzowanych, czy automatyzacji wybranych procesów logistycznych (np. sortowanie) w Polsce i Europie funkcjonują również w pełni automatyczne magazyny wysokiego składowania (ang. high bay). Obiekty te zapewniają m.in. dużą gęstość składowania towarów i optymalne wykorzystanie przestrzeni, a także podnoszą tempo i bezpieczeństwo realizacji procesów. Są to jednak pojedyncze inwestycje, na które decydują się najwięksi gracze, w głównej mierze budując własne centra logistyczne – wyjaśnia Maciej Kotowski.

Mnogość i integracja technologii, niektórych o ugruntowanej już pozycji, innych dopiero powstających lub pionierskich, napędza czwartą rewolucję przemysłową. Dane z raportu JLL Logistics Buildings of Tomorrow wskazują, że do najważniejszych zalicza się sztuczną inteligencję (AI) oraz Internet Rzeczy (IoT), stanowiące podstawę funkcjonowania „inteligentnych" magazynów i logistyki. Wymienia się wśród nich też druk przestrzenny, będący jedną z najszybciej rozwijających się technologii. Dotychczas szerokie zastosowanie znajdowała głównie w niszowych sektorach, jak lotnictwo i kosmonautyka, motoryzacja i instrumenty medyczne, a także w produkcji prototypów i specjalistycznych komponentów. Z perspektywy obiektów przemysłowych największy potencjał drukarek przestrzennych dotyczy usprawnienia procesów produkcyjnych.

W tym kontekście warto przypomnieć, że wprowadzenie zautomatyzowanych systemów składowania towarów (ang. Automated Storage and Retrieval System – AS/RS) przyczyniło się do powstania magazynów wysokiego składowania, na które, wraz z rosnącą dostępnością technologii, będą decydowały się kolejne firmy. Najintensywniej wprowadzane są rozwiązania służące usprawnieniu realizacji operacji logistycznych dedykowanych e-commerce czy lekkiej produkcji.

Fot. GXO



Automatyzacja staje się bardziej dostępna i wykorzystywana w większym stopniu niż parę lat temu, jednak nadal zarówno w Polsce, jak i w całej Europie, trudno mówić o logistyce w pełni zautomatyzowane

Coraz wyższy standard

Rynek magazynów przechodzi istotne zmiany pod wpływem silnych tendencji rynkowych dotyczących m.in. nowych technologii, automatyzacji i zrównoważonego rozwoju, które odgrywają niebagatelną rolę nie tylko w ewolucji projektów budynków magazynowych, ale też łańcuchów dostaw. Obserwowane zmiany są trwałe i wiążą się m.in. z postępująca digitalizacją, dostosowywaniem sieci logistycznej do wzrostów w e-commerce, skomplikowaną logistyką zwrotów czy koniecznością wdrażania zrównoważonych strategii związanych z ochroną środowiska i ukierunkowanych na potrzeby najemców. Wszystko to przełoży się w kolejnych latach na coraz wyższy standard nowej powierzchni magazynowej dostępnej na polskim rynku. ●

www.jll.pl



Wśród inwestycją sfinansowanych kredytami znalazła się realizacja dla Grupy H&M w ramach Panattoni Park Poznań A2

Panattoni umacnia się na pozycji lidera

Panattoni w ubiegłym roku umocniło się na pozycji lidera dostarczając w sumie ponad 14 mln m² w Polsce oraz ponad 22 mln m² w Europie. W Polsce deweloper zabezpieczył finansowanie w wysokości przekraczającej 800 mln euro i sprzedał aktywa o wartości 500 mln euro. Firma konsekwentnie wyznacza trendy zrównoważonego rozwoju w branży.

Na koniec grudnia 2023 r. całkowite zasoby powierzchni przemysłowej w Polsce przekroczyły 32,87 mln m², z czego 14,6 mln m², czyli blisko 45% zostało dostarczone przez Panattoni. Do ważnych inwestycji zrealizowanych w zeszłym roku zaliczyć należy m.in. fabrykę Samsunga we Wronkach (60 tys. m²), centrum dystrybucyjne o powierzchni 140 tys. m² dla giganta modowego w Bydgoszczy, centrum logistyczne DHL w Robakowie (32 tys. m²), centrum inżynieryjno-rozwojowe dla Grupy Tenneco w Gliwicach czy fabrykę dla Grupy Hager. Deweloper ruszył z wieloma nowymi budowami, takimi jak główny europejski zakład produkcyjny dla Maxcess, centrum logistyczne Raben w Poznaniu (44 tys. m², największa realizacja w segmencie City Logistics), kolejny etap inwestycji dla BestSecret w Sulechowie (rozbudowa o 46 tys. m², do wynajętej wcześniej powierzchni 90 tys. m²), czy rozbudowa Wrocław Campus – największej inwestycji na Dolnym Śląsku.

Sprzedaż za pół miliarda euro

W 2023 r. Panattoni sfinalizowało sprzedaż dwunastu parków przemysłowych w całej Polsce. Łączna wartość transakcji to około 500 mln euro, co stanowi blisko 50-procentowy udział w wolumenie transakcji przemysłowych w kraju. Zrealizowane transakcje potwierdzają wysoką jakość produktów inwestycyjnych kreowanych przez dewelopera i silną pozycję sektora przemysłowego na tle pozostałych nieruchomości.

Największym zainteresowaniem kupujących cieszyły się inwestycje zrealizowane na Dolnym Śląsku – tego regionu dotyczyło aż 5 z 12 transakcji, w tym jedna rekordowa w skali całego rynku nieruchomości w ubiegłym roku – Wrocław Campus o powierzchni 185 tys. m².

Zaufanie instytucji finansowych

Na realizacje w Polsce Panattoni uzyskało 29 kredytów bankowych na łączną kwotę przekraczającą 800 mln euro. Świadczy to o zaufaniu instytucji finansowych do działalności dewelopera. W ubiegłym roku firma uzyskała kredyty od 12 banków. Inwestycje sfinansowane kredytami to między innymi realizacja dla Grupy H&M w ramach Panattoni Park Poznań A2, parki przemysłowe – w tym Panattoni Park Bytom, Panattoni Park Lublin II, Panattoni Park Lublin IV w Świdniku, Panattoni Park Nadarzyn II, Panattoni Park Ruda Śląska V, Panattoni Park Sosnowiec III oraz Panattoni Park Tricity East V w rejonie Portu Gdańsk, a także obiekty BTS – centrum dystrybucyjne Action w Zakroczymiu, zakład produkcyjny Fortaco w Knurowie czy centrum logistyczne Poczty Polskiej w Radzyminie.

Lider zielonej rewolucji

Jako lider rynku Panattoni wyznacza też trendy w branży w zakresie zrównoważonego budownictwa – było pierwszym deweloperem, który ocenę środowiskową obiektów włączył do standardu swoich realizacji – obecnie co najmniej na poziomie BREEAM Excellent. W Polsce firma certyfikowała już ponad 9,5 mln m² wybudowanej powierzchni – to niemal jedna trzecia krajowych zasobów – a w Europie 14 mln m². W procesie pozyskiwania certyfikatu pozostaje kolejne 6 mln m². W portfolio dewelopera szybko przybywa certyfikatów na najwyższych możliwych poziomach: BREEAM Oustanding lub DGNB Platinium – łączna powierzchnia europejskich obiektów Panattoni z takim certyfikatem to 430 tys. m², kolejne 320 tys. m² jest w trakcie certyfikacji. Wielokryterialna ocena środowiskowa budynku może być pomocna w raportowaniu zrównoważonego rozwoju przez klientów dewelopera – tak użytkowników obiektów, jak i inwestorów. ●



Fot. CEVA

Ponad 50% istniejącego w regionie łódzkim wolumenu ma niecałe 5 lat, a w ciągu ostatnich 10 lat liczba metrów kwadratowych magazynów urosła tu ponad czterokrotnie. Mamy zatem do czynienia z absolutnie nowoczesną infrastrukturą magazynową

Łódzkie z dużym potencjałem

Unikalnie różnorodna w skali kraju grupa najemców magazynowych, jedyny w Polsce „ring autostradowy", który wzmocni rozwój logistyki e-commerce oraz nowoczesna, przyciągająca globalnych graczy infrastruktura magazynowa – tak w skrócie przedstawia się sytuacja na rynku powierzchni magazynowych w regionie łódzkim, którą podsumowuje raport Cushman & Wakefield.

Co więcej, jak wynika z analizy „Uszyj biznes w Łodzi. Rynek magazynowo-produkcyjny Polski Centralnej", potencjał zabezpieczonych przez deweloperów banków gruntów daje możliwość na realizację inwestycji o łącznej powierzchni nawet 2,5 mln m^2.

Trzecie miejsce na podium

Polska Centralna z zasobami magazynowymi na poziomie około 4,33 mln m^2 to trzeci pod względem wielkości rynek magazynowy w Polsce, ustępujący jedynie województwu mazowieckiemu i śląskiemu.

– *Gdy jednak spojrzymy w statystyki głębiej, okazuje się, że ponad 50% istniejącego w regionie łódzkim wolumenu ma niecałe 5 lat, a w ciągu ostatnich 10 lat liczba metrów kwadratowych magazynów urosła tu ponad czterokrotnie. Mamy zatem do czynienia z absolutnie nowoczesną infrastrukturą magazynową, będącą kołem zamachowym zarówno dla lokalnych przedsiębiorstw, krajowych firm, jak i międzynarodowych koncernów, które właśnie w województwie łódzkim odnalazły idealne miejsce dla swojego biznesu* – komentuje Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics Agency Poland, Head of E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield.

W strukturze podaży magazynowej Polski Centralnej dominują projekty typu big-box, których średnia powierzchnia użytkowa przekracza 30 tys m^2, zaś minimalne moduły magazynowe oferowane do wynajęcia zaczynają się od ok. 2–3 tys. m^2 Od kilku lat dużą popularnością cieszą się również mniejsze projekty magazynowe z segmentu logistyki miejskiej, nazywane przez niektórych deweloperów jako tzw. City Flex czy City Logistics. Projekty te zlokalizowane są zazwyczaj w centralnej strefie aglomeracji łódzkiej, na terenie Łodzi lub w jej bezpośrednim otoczeniu, a średnia wielkość tego typu budynku to ok. 10 tys. m^2.

– *Na koniec pierwszej połowy 2023 roku na rynku Polski Centralnej w realizacji pozostawało ok. 377 tys. m^2 powierzchni magazynowej, odpowiadającego za 18% krajowego wolumenu budów. W tym czasie większy wolumen inwestycji mogliśmy jedynie obserwować w województwie mazowieckim, gdzie powstawało 448 tys. m^2. Warto podkreślić, że łódzki rynek jest postrzegany przez inwestorów jako dojrzały, ale wciąż perspektywiczny. Dlatego też nie brakuje firm, które w dzisiejszych „niepewnych" czasach są w stanie podjąć większe ryzyko inwestycyjne realizując na dużą skalę projekty spekulacyjne* – dodaje

> Łódź to pierwszy tak duży obszar aglomeracyjny w Polsce, wokół którego domknięto „ring" szybkiego ruchu, co będzie miało niebagatelny wpływ między innymi na dalszy rozwój logistyki e-commerce w aglomeracji łódzkiej oraz dalszy wzrost atrakcyjności inwestycyjnej całego regionu.

Adrian Semaan, Senior Research Consultant, Industrial & Logistics Agency.

Potwierdzeniem tego jest ponad 240 tys. m², czyli 64% wolumenu inwestycji, które w czerwcu 2023 roku nie były zabezpieczone umowami przednajmu.

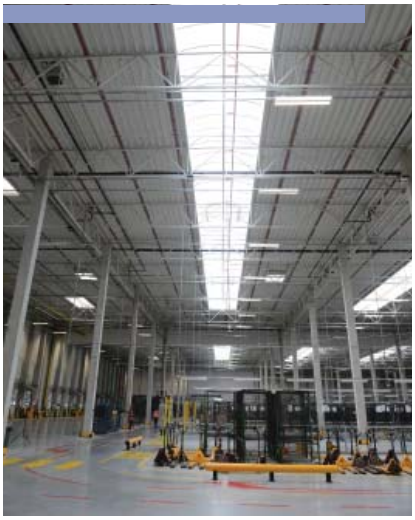
– W najbliższych latach w Polsce Centralnej może powstać nawet 2,5 mln m² dodatkowej powierzchni magazynowej. Taki potencjał tkwi w ramach zabezpieczonego przez deweloperów banku gruntów położnych w atrakcyjnych lokalizacjach miejskich, jak i w pobliżu głównych dróg szybkiego ruchu. To doskonała wiadomość dla wielu inwestorów, również tych obecnych już w regionie łódzkim, tym bardziej, że z naszych rozmów z wieloma klientami jasno wynika, że Łódź i okolice to dla nich absolutny top magazynowych lokalizacji inwestycyjnych w tej części Europy – tłumaczy Damian Kołata.

Polska Centralna logistyką stoi

Jak wynika z najnowszego raportu Cushman & Wakefield, przy podziale aktywnych w Polsce Centralnej najemców na dwa podstawowe sektory, przeważający udział mają w tym regionie firmy związane z logistyką, które stanowią blisko 71%, natomiast klienci z branży produkcyjnej to ok. 29%.

– Największy procentowy odsetek firm z sektora logistycznego skupiony jest w rejonie Strykowa oraz Piotrkowa Trybunalskiego. Z kolei biorąc pod uwagę firmy z sektora produkcyjnego widzimy, że ich udział procentowy w okolicach Łodzi jest większy niż średnia w całym regionie i wynosi ok. 33%. Podobnie sytuacja wygląda w takich miastach jak Koluszki, Kutno czy Radomsko, gdzie najemcy produkcyjni stanową ok. 39% – komentuje Katarzyna Misztal, Negocjator, Industrial & Logistics Agency.

W Polsce Centralnej przeważający udział mają firmy związane z logistyką, które stanowią blisko 71%, natomiast klienci z branży produkcyjnej to ok. 29%



Fot. Panattoni



Fot. Frigo Logistics

Łódź i okolice to dla wielu klientów absolutny top magazynowych lokalizacji inwestycyjnych w tej części Europy

Z kolei klasyfikując aktywne w regionie Polski Centralnej firmy na branże, które reprezentują, autorzy raportu wskazują dwie główne grupy przedsiębiorstw – przedstawicieli branży retail z udziałem ok. 33% oraz firmy z branży logistycznej (3PL), które stanowią 22% tego rynku. Kolejne grupy z mniejszym już udziałem na poziomie ok. 10% to firmy z sektora inżynierii, budownictwa i maszyn. 9% stanowią platformy sprzedażowe (e-commerce) oraz klienci z branży elektronicznej oraz sprzętu domowego (głownie ich producenci) 8%.

– Województwo łódzkie jest świetnym przykładem synergii nowoczesnych przestrzeni produkcyjnych, ogromnych centrów dystrybucyjnych dla e-commerce, w tym dla największych globalnych platform modowych i marketplace, a także powierzchni logistycznych obsługiwanych przez znane światowe marki działające w ramach 3PL (ang. third party logistics). Oznacza to, że Polska Centralna tworzy unikalną w skali kraju sieć potencjalnych partnerów biznesowych, mogących stworzyć logistyczny system naczyń połączonych, działających już od pierwszych dni jak dobrze naoliwiona maszyna – dodaje Damian Kołata.

Lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja

Jednym z głównych elementów wpływających na tak dużą atrakcyjność Polski Centralnej, jest oczywiście jej perfekcyjna lokalizacja oraz bardzo dobrze rozwinięta infrastruktura drogowa.

– Lokalizacja regionu łódzkiego stała się czynnikiem tak oczywistym, że nie stanowi już nawet dodatkowej kategorii w analizach typu network study. Natomiast w ostatnim czasie o samej Łodzi było znowu głośno w kontekście oddania do użytku trasy S14, dzięki której stała się jedynym w Polsce miastem z tzw. „ringiem autostradowym". Jest to pierwszy tak duży obszar aglomeracyjny w Polsce wokół którego domknięto „ring" szybkiego ruchu, co będzie miało niebagatelny wpływ między innymi na dalszy rozwój logistyki e-commerce w aglomeracji łódzkiej oraz dalszy wzrost atrakcyjności inwestycyjnej całego regionu – podsumowuje Renata Krzyżanowska, Associate, Cushman & Wakefield.

Więcej informacji znajduje się w najnowszym raporcie Cushman & Wakefield „Uszyj biznes w Łodzi. Rynek magazynowo-produkcyjny Polski Centralnej". Opracowanie analizuje potencjał inwestycyjny regionu łódzkiego między innymi jako lokalizacji dla inwestycji magazynowych w obszarze logistyki i e-commerce. ●

Autorami raportu są:
Damian Kołata,
Katarzyna Misztal
Renata Krzyżanowska
Adrian Semaan



Fot. Volvo

Wśród pojazdów ciężarowych leasingiem najczęściej finansowany jest zakup ciągników siodłowych (54%), naczep i przyczep (22%), pojazdów powyżej 3,5 tony DMC (19%) oraz autobusów (5%)

Rekordowe wyniki leasingodawców w 2023 roku

Preferowanym sposobem finansowania inwestycji przez polskich przedsiębiorców jest leasing, który u nas jest bardziej popularny niż w innych krajach UE. Potwierdzają to dane za 2023 r. zaprezentowane na konferencji prasowej zorganizowanej przez Związek Polskiego Leasingu. Wartość transakcji leasingowych na koniec roku wyniosła 89,1 mld zł, a wartość umów pożyczki tylko 13,4 mld zł.

Co więcej, poziom inwestycji sfinansowanych leasingiem w zeszłym roku wyniósł 102 mld 514 mln zł. i po raz pierwszy w historii przekroczył 100 mld zł. Wartość ta oznacza wzrost o 16,3% w porównaniu z 2022 rokiem. Łączna wartość aktywów będących w użytkowaniu klientów firm leasingowych to ponad 200 mld zł. Z kolei łączna wartość inwestycji sfinansowanych leasingiem w ciągu 30 lat to już aż 1 bln zł.

– Za nami kolejny rekordowy rok, w którym działające w Polsce – głównie mikro i małe przedsiębiorstwa zdecydowały się sfinansować swoje inwestycje za pomocą leasingu. Wartość aktywów będących w użytkowaniu klientów firm leasingowych osiągnęła poziom 200 mld zł. To potwierdza nasze przekonanie, że leasing jest ważnym narzędziem napędzającym gospodarkę. W 2023 r. najwyższy wzrost – o 35% r/r – odnotowaliśmy w grupie pojazdów lekkich, czyli osobowych i dostawczych do 3,5 tony DMC. – mówi Monika Constant, prezes zarządu Związku Polskiego Leasingu.

Struktura finansowania przedmiotów leasingu

Wiodącym sektorem dla polskiej branży leasingowej jest finansowanie pojazdów lekkich. W ujęciu procentowym jest to 48,9%

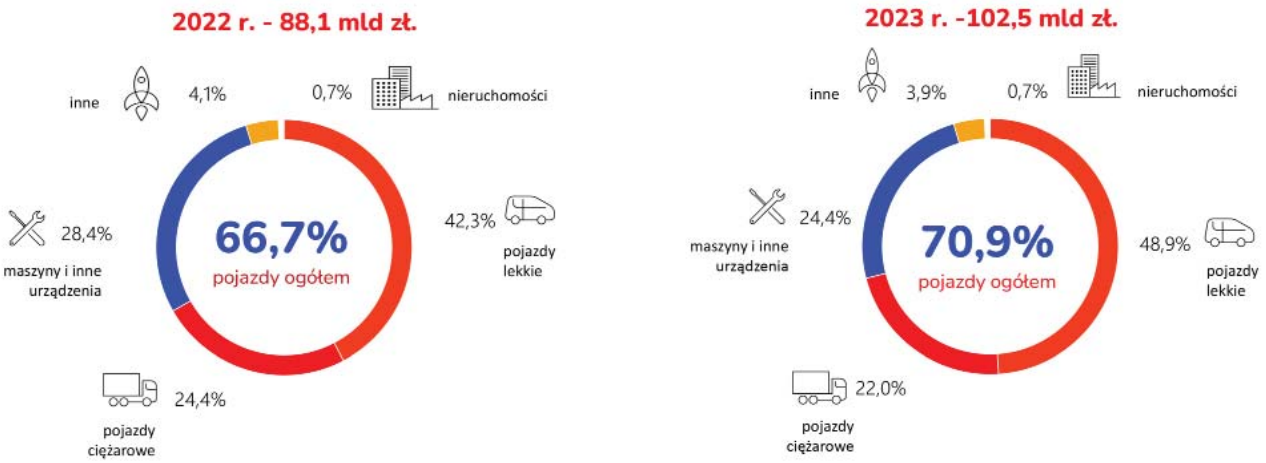
NAJWIĘKSZA GRUPA KLIENTÓW



Paweł Pach,
prezes zarządu w PKO Leasing,
przewodniczący Rady ZPL

Wszędzie na świecie, gdzie panują zasady wolnego rynku, największą grupę odbiorców produktów leasingowych stanowią małe i mikro firmy, czyli klienci o obrotach do 20 mln zł. W Polsce na koniec 2023 r. mają one niemal ¾ rynku, a dokładnie 69,4% udziału w strukturze klientów firm leasingowych. Największą (48,5%) grupą klientów są mikro firmy, czyli klienci o obrotach do 5 mln zł. Klienci więksi, o obrotach od 5 do 20 mln zł. stanowią dziś 20,2%, a 29,2% udziału w strukturze klientów firm leasingowych mają firmy o obrotach powyżej 20 mln zł.

ŁĄCZNIE AKTYWA FINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE
STRUKTURA FINANSOWANIA PRZEDMIOTÓW 2023 vs. 2022



Kategoria pojazdy ciężarowe zawiera: pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy i autobusy

Źródło: ZPL

całego rynku, a razem z pojazdami ciężarowymi aż 70,9%. Maszyny i inne urządzenia to około 24,4%, a inne transakcje (razem z nieruchomościami) osiągnęły prawie 5%.

W grupie pojazdów lekkich 85% stanowią pojazdy osobowe, a 15% pojazdy dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony DMC. Pojazdy lekkie trafiły przede wszystkim do najmniejszych firm, o obrotach rocznych do 5 mln zł, a było to 60,7%. Wśród pojazdów ciężarowych, leasingiem najczęściej finansowany jest zakup ciągników siodłowych (54%), naczep i przyczep (22%), pojazdów powyżej 3,5 tony DMC (19%) oraz autobusów (5%). Natomiast na rynku maszyn, leasingiem najczęściej finansowano maszyny rolnicze (24,7%), sprzęt budowlany (17,5%), maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (12,6%), sprzęt medyczny (5,1%) i maszyny spożywcze (3,5%). W tej grupie inne maszyny i urządzenia (windy, wytwornice kostek lodu, kontenery handlowe, maszyny dziewiarskie) to 33,6 % rynku. Maszyny, w znacznie większym stopniu niż pojazdy, są finansowane pożyczką i dominuje tu sprzęt nowy. W 2023 r. nastąpiło zmniejszenie znaczenia sektora mikro w finansowaniu maszyn, ale nadal jest to największy segment (44,5%). Nastąpił wyraźny wzrost znaczenia firm o rocznych obrotach powyżej 20 mln zł.

Co przyniesie 2024 rok?

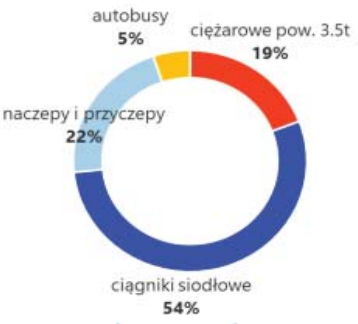
Paweł Pach, prezes zarządu w PKO Leasing i przewodniczący Rady ZPL, wskazuje, że branża mocno liczy na pozytywny przełom w 2024 r. dzięki dopuszczeniu formy dokumentowej jako równoprawnej podczas zawierania umowy leasingu. Zmiana ta sprawi, że finansowanie zewnętrzne stanie się dla przedsiębiorcy wygodniejsze. Twierdzi, że: – *Branża czeka na ten krok, jest odpowiednio przygotowana i zdeterminowana.*

Jednak 2024 rok niesie za sobą zmiany, które mogą mieć negatywne konsekwencje dla branży. – *Zmiany prawne, które weszły w życie dokładnie miesiąc temu, czyli 7 stycznia 2024 r., wpłyną na proces ofertowania i finansowania klientów działających na zasadzie jednoosobowej działalności gospodarczej. W szczególny sposób dotyczy to rolników, czyli osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne. Rolnikom ograniczony został dostęp do finansowania, a na firmy leasingowe nałożono szereg dodatkowych wymagań. Może to prowadzić do wyraźnego zwiększenia kosztów tego produktu. Z perspektywy naszych klientów, działanie to jest nierynkowe i wprowadza w tym segmencie duże turbulencje* – dodał Paweł Pach.

2023 r. przyniósł również znaczący wzrost cen przedmiotów leasingu, co podniosło wartość całego rynku leasingu. Jednak, jak prognozują eksperci ZPL, w 2024 r. ceny finansowanych środków trwałych nie będą już rosły tak dynamicznie. Oczekiwania na dalsze, dwucyfrowe wzrosty rynku są oparte przede wszystkim na realnym zapotrzebowaniu inwestycyjnym przedsiębiorstw w odpowiedzi na możliwości i oczekiwania wzrostowe gospodarki. W środowisku spadających

STRUKTURA FINANSOWANIA POJAZDÓW CIĘŻKICH W 2023 R.

Struktura przedmiotowa TRK



Dominują kategorie pojazdów związanych z transportem drogowym towarów, głównie w obszarze międzynarodowym.

Struktura finansowania TRK

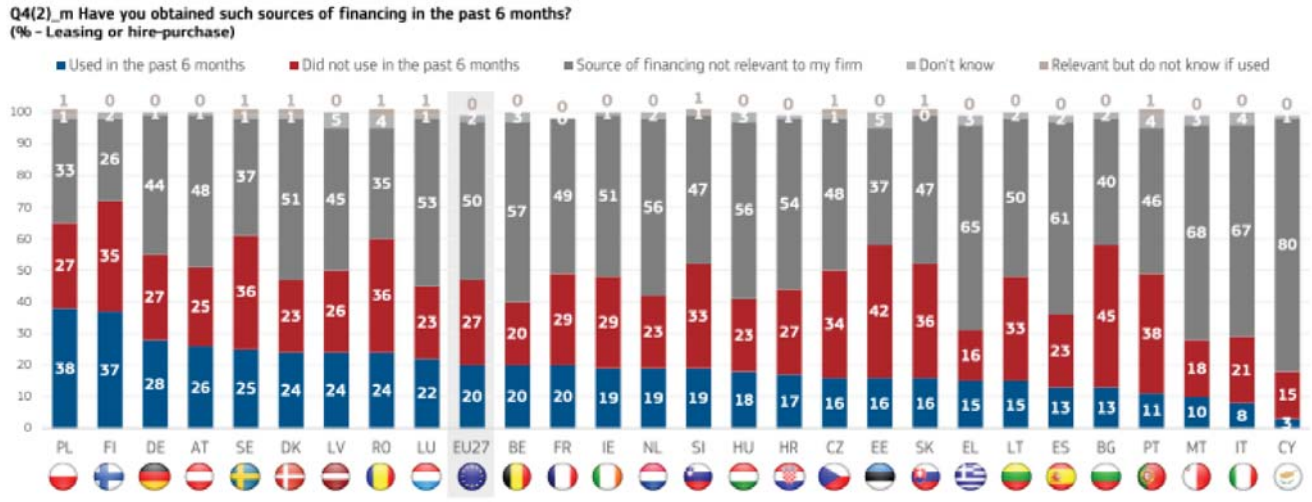


Rośnie znaczenie pożyczki w finansowaniu pojazdów ciężarowych; znaczny udział używanego sprzętu, podobnie jak dla OSD.

Źródło: ZPL

KORZYSTANIE Z LEASINGU W UNII EUROPEJSKIEJ

Korzystanie z leasingu w ostatnich 6 miesiącach



Źródło: KOMISJA EUROPEJSKA - BADANIE ANKIETOWE NA TEMAT DOSTĘPU PRZEDSIĘBIORSTW DO FINANSOWANIA (SAFE) – grudzień 2023 r.

stóp procentowych i malejącego kosztu usług finansowych, będzie to wspieranie rozwoju gospodarczego poprzez zwiększającą się dostępność leasingu i pożyczek inwestycyjnych.

Branża leasingowa liczy też na zmiany systemowe, które umocnią jej pozycję na rynku, czyli np. uznanie leasingu (także operacyjnego) za dopuszczalną formę wspierającą absorpcję środków unijnych we wszystkich programach unijnych. Istotnym celem dla branży jest nieustanne zabieganie o cyfryzację leasingu, rozumianą jako faktyczna digitalizacja procesu pozyskania finansowania w formie leasingu, od samego wniosku składanego przez leasingobiorcę, poprzez jego obsługę – w znacznej części zautomatyzowaną – aż do zawarcia umowy, jej obsługę i rozliczenie.

2024 JESZCZE LEPSZYM ROKIEM



Monika Constant,
prezes zarządu ZPL

W 2023 r. branża leasingowa wspięła się na niezdobyty dotąd szczyt, osiągając poziom ponad 100 mln sfinansowanych inwestycji w jednym roku. A rok 2024 ma być jeszcze lepszy. Cieszy nas to zwłaszcza w obliczu intensywnie rozpoczętych już obchodów 30. rocznicy powstania Związku Polskiego Leasingu.

PROGNOZA WYNIKÓW BRANŻY LEASINGOWEJ

Łączne aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe [mln pln]

	2023	2024	2024/2023
Pojazdy lekkie (osobowe + ciężarowe do 3,5 tony)	50 157,6	59 916,3	19,5%
Pojazdy ciężkie (ciężarowe o masie powyżej 3,5 tony + ciągniki siodłowe + naczepy i przyczepy)	21 442,8	23 738,5	10,7%
Pozostałe pojazdy (autobusy + inne)	1 982,9	2 089,3	5,4%
Maszyny i urządzenia (ogółem)	25 031,8	29 166,8	16,5%
IT (sprzęt + oprogramowanie + inne)	1 035,1	1 109,8	7,2%
Samoloty, statki, kolej	1 658,6	1 658,6	0,0%
Pozostałe ruchomości	515,5	515,5	0,0%
Razem ruchomości	101 824,3	118 194,8	16,1%
Nieruchomości	690,5	690,5	0,0%
Leasing ogółem	102 514,9	118 885,3	16,0%

Źródło: ZPL

Nastroje polskich przedsiębiorców

– Są one naprawdę niezłe, mimo, że wojna w Ukrainie przyniosła wyraźny spadek odczytów PMI. Równocześnie poprawiał się szerszy indeks koniunktury GUS, który w większym stopniu uwzględnia oceny mniejszych i średnich firm – podkreślił Marcin Nieplowicz, główny analityk ZPL, omawiając wyniki rynku leasingu na tle otoczenie makroekonomicznego oraz przedstawiając prognozy na rok 2024.

Jakie są prognozy branży leasingu na 2024 rok? Optymistyczne. Pomijając nieruchomości, które są ciągle na minusie, łącznie aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe w 2024 r. mogą przekroczyć ponad 118 mld zł.

Według ekspertów ZPL, rok 2024 przyniesie rozwój gospodarczy oparty na mocnych wydatkach konsumentów i rosnących inwestycjach firm, co wyraźnie będzie wspierało wyniki rynku leasingu. ●

Opr. EH

Przy współpracy z nowoczesnymi firmami finansowo-technologicznymi, klienci z sektora MŚP otrzymują ofertę dopasowaną do ich potrzeb

Rok 2024 w transporcie **jaki jest dla małych graczy?**



Fot. Shutterstock

Gwałtowny wzrost kosztów operacyjnych, przy jednoczesnym spadku popytu na usługi transportowe, dały się w 2023 r. branży TSL we znaki. Obecny rok również zapowiada się na trudny, w szczególności dla mniejszych przewoźników.

Ich kondycja finansowa może odbić się również na większych firmach, dla których często są podwykonawcami. Rok 2024 zapewne nie pozwoli branży transportowej złapać oddechu. Wzrost prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia spowodował, że z początkiem roku wysokość odprowadzanych składek zwiększyła się o ponad 12%. Rosną też opłaty drogowe w Polsce i innych krajach, a sytuacja międzynarodowa powoduje niepewność na rynku paliw.

Na tym nie koniec – do końca roku w pojazdach używanych w transporcie międzynarodowym należy wymienić tachografy analogowe i starsze cyfrowe na tachografy inteligentne drugiej wersji (G2V2). Jest to koszt kilku tysięcy złotych dla jednego pojazdu – tym wyższy, im samochód jest starszy. – *Nowe wyzwania dla branży transportowej w tym roku nie oznaczają, że zniknęły stare, w tym przede wszystkim niestabilność finansowa powodowana długimi terminami płatności faktur oraz zatorami płatniczymi* – zwraca uwagę Marek Wcisło, dyrektor ds. partnerstwa w 4Trans Factoring, fintechu specjalizującym się w zapewnianiu płynności finansowej firmom z branży TSL. – *Dane KRD pokazują, że długi ma ponad 29 tysięcy firm z sektora TSL. W ciągu poprzedniego roku ich zadłużenie wzrosło o ponad 10%, do 1,3 mld zł* – dodaje Marek Wcisło.

Mali przewoźnicy a płynność finansowa

Zamrożenie dużego kapitału w postaci faktur z długimi terminami płatności to dla firmy zawsze niekorzystna sytuacja. Większym podmiotom, choćby dzięki skali działalności i zazwyczaj większym rezerwom, łatwiej jest sobie z tym poradzić. Z drugiej strony, mali przewoźnicy, będący często podwykonawcami dla większych przedsiębiorstw, są szczególnie narażeni na utratę płynności finansowej. Szczególnie, jeśli pojawią się nieprzewidziane koszty lub któryś z ich kontrahentów spóźnia się z już i tak mocno odsuniętymi w czasie płatnościami. – *Podwykonawcy, którzy wykonują usługę transportową i mają bezpośredni kontakt z klientami, odpowiadają w dużym stopniu za wizerunek większych firm z branży TSL, na zlecenie których działają. Dlatego też ci ostatni starają się współpracować tylko z zaufanymi, sprawdzonymi przewoźnikami* – mówi Marek Wcisło. – *Niestety, ci nie zawsze są dostępni. Nie ze względu na to, że są zajęci realizacją innych zleceń, ale z powodu problemów z przepływami finansowymi. Dlatego też w interesie dużych firm transportowych jest zadbanie o kondycję finansową swoich zaufanych przewoźników* – radzi.

Faktoring – bezpieczniejsza alternatywa dla skonta

Popularną metodą pozwalającą na szybkie regulowanie płatności jest skonto – rozwiązanie, w którym podwykonawca obniża cenę swojej usługi pod warunkiem szybkiego (natychmiastowego) opłacenia faktury. Mankamentem takiego rozwiązania jest to, że duże firmy też czekają na płatności od swoich kontrahentów, a więc stosując skonto finansują podwykonawców z własnych rezerw finansowych. Alternatywą, która nie obciąża budżetu przedsiębiorstwa, jest oferowanie swoim podwykonawcom faktoringu dostarczanego przez partnera. – *Na rynku można znaleźć wiele ofert faktoringu. Często są one kierowane tylko do podmiotów działających na dużą skalę, a więc niewielkie, czasem jednoosobowe firmy transportowe nie mają szans skorzystać takich usług* – mówi Marek Wcisło. – *W tym kontekście współpraca z nowoczesnymi firmami finansowo-technologicznymi może być znacznie lepszym rozwiązaniem. Są one w stanie o wiele łatwiej dopasować ofertę do potrzeb klientów, w szczególności z sektora MŚP* – uważa ekspert 4Trans Factoring. – *W naszej pracy korzystamy z usług ponad 100 przewoźników. Wcześniej oferowaliśmy im skonto oraz testowaliśmy współpracę z kilkoma firmami faktoringowymi. Ostatecznie zastąpiliśmy te wszystkie opcje finansowaniem naszych podwykonawców przez 4Trans Factoring* – mówi Aleksandra Hoffmann, General Manager w MJG Serwis. – *Ci sami podwykonawcy są zadowoleni z prostego cennika, elastyczności i obsługi klienta. Podobnie my, jako partnerzy współpracujący z 4Trans Factoring* – podkreśla Aleksandra Hoffmann. ●



Fot. Scania

Uzyskanie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego musi zostać poprzedzone spełnieniem określonych w przepisach przesłanek. Gdyby w trakcie prowadzenia działalności transportowej zostały one zagrożone lub przestały być spełniane, to zezwolenie może zostać zawieszone lub cofnięte

Procedura zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego

Zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego jest podstawowym zezwoleniem funkcjonującym w tego rodzaju transporcie. Wymaga się go w przewozach krajowych, jak również w momencie ubiegania się o licencję wspólnotową, obowiązującą w przewozach międzynarodowych.

Uzyskanie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego musi zostać poprzedzone spełnieniem określonych w przepisach przesłanek. Mimo że jest ono wydawane na czas nieoznaczony, to gdyby jednak w trakcie prowadzenia działalności transportowej przesłanki te zostały zagrożone lub przestały być spełniane, może skutkować to zawieszeniem lub cofnięciem posiadanego dokumentu.

Zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego pozwala legalnie wykonywać przewóz drogowy rzeczy i osób na terytorium Polski. Nie upoważnia natomiast do działalności wykraczającej poza granice kraju. Tutaj potrzebna będzie dodatkowo licencja wspólnotowa. Warto przypomnieć, że od 2022 r. zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego i licencję wspólnotową muszą posiadać również kierowcy wykonujący międzynarodowy transport drogowy rzeczy wyłącznie pojazdami o DMC od 2,5 tony do 3,5 tony, czyli tak zwanymi pojazdami lekkimi, busami. Z obowiązku tego wyłączeni są przewoźnicy uczestniczący tylko w przewozach krajowych rzeczy pojazdami o DMC nie większej niż 3,5 tony. Nie dotyczy on w dodatku przewozu osób (zarówno krajowego, jak i międzynarodowego) i przewozu na potrzeby własne do 3,5 tony.

Zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego pozwala legalnie wykonywać przewóz drogowy rzeczy i osób na terytorium Polski. Nie upoważnia natomiast do działalności wykraczającej poza granice kraju.

Jak uzyskać zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego?

Dwoma podstawowymi aktami prawnymi, które regulują zasady ubiegania się o zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, są: ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (u.t.d.) oraz rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE.

Przedsiębiorca, który chce wykonywać zawód przewoźnika drogowego, musi spełniać 4 podstawowe wymogi, wynikające z art. 3 rozporządzenia nr 1071/2009:

- posiadać rzeczywistą i stałą siedzibę w jednym z państw członkowskich,
- cieszyć się dobrą reputacją,
- posiadać odpowiednią zdolność finansową oraz

- posiadać wymagane kompetencje zawodowe.

Rzeczywista i stała siedziba to siedziba (lokale), w której przedsiębiorca prowadzi główną działalność i w której ma dostęp do oryginałów dokumentów dotyczących głównej działalności (w formie elektronicznej lub innej), takich jak umowy przewozowe, dokumenty dotyczące pojazdów, dokumenty księgowe, akta dotyczące pracowników, umowy o pracę itp.

W ramach wymogu posiadania rzeczywistej i stałej siedziby przedsiębiorca powinien także na bieżąco i w sposób regularny dysponować co najmniej jednym pojazdem, który został zarejestrowany i wprowadzony do ruchu oraz kierowcami umiejscowionymi zazwyczaj w bazie eksploatacyjnej. W Polsce wymóg ten zostanie, co do zasady spełniony, jeśli posiada on odpowiednią do skali prowadzenia działalności bazę eksploatacyjną, wyposażoną co najmniej w miejsca postojowe dla pojazdów wykorzystywanych w transporcie drogowym w liczbie odpowiadającej co najmniej 1/3 liczby zgłoszonych pojazdów.



Fot. Renault

W ramach wymogu posiadania rzeczywistej i stałej siedziby przedsiębiorca powinien na bieżąco i w sposób regularny dysponować co najmniej jednym pojazdem, który został zarejestrowany i wprowadzony do ruchu oraz kierowcami umiejscowionymi zazwyczaj w bazie eksploatacyjnej

Dobra reputacja zabrania przedsiębiorcy, jak również zarządzającemu transportem, którego ma on obowiązek powołać, posiadania wyroków skazujących za określone w przepisach przestępstwa, m.in. z obszaru Kodeksu spółek handlowych, czy Kodeksu karnego skarbowego.

Dobra reputacja zabrania przedsiębiorcy, jak również zarządzającemu transportem, którego ma on obowiązek powołać, posiadania wyroków skazujących za określone w przepisach przestępstwa, m.in. z obszaru Kodeksu spółek handlowych, czy Kodeksu karnego skarbowego.

Przez odpowiednią zdolność finansową należy rozumieć dysponowanie, każdego roku, kapitałem i rezerwami w wysokości wynoszącej co najmniej: 9000 euro na pierwszy pojazd silnikowy i 5000 euro na każdy kolejny pojazd silnikowy (w przypadku transportu ciężkiego) lub odpowiednio 1800 euro i 900 euro (w przypadku transportu od 2,5 tony do 3,5 tony).

Odpowiednie kompetencje zawodowe potwierdza w Polsce Certyfikat Kompetencji Zawodowych, który uzyskuje się po zdaniu egzaminu, składającego się z pisemnego testu zawierającego zbiór pytań i odpowiedzi wielokrotnego wyboru oraz pisemnego zadania egzaminacyjnego.

Zawieszenie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego oznacza jedynie czasową utratę tychże uprawnień, z kolei cofnięcie – bezterminową



Fot. Volvo

Zawieszenia i cofania zezwoleń

O zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego należy zwrócić się do starosty właściwego dla siedziby przedsiębiorcy określonej w KRS lub CEIDG. To również on będzie uprawniony do jego cofnięcia lub zawieszenia.

Jeżeli natomiast przedsiębiorca ubiega się od razu o licencję wspólnotową w związku z planowaną działalnością międzynarodową, nie posiadając jeszcze zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, organem właściwym do załatwienia sprawy będzie w takiej sytuacji Główny Inspektor Transportu Drogowego.

Mimo że zarówno zawieszenie, jak i cofnięcie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego wiążą się z utratą uprawnień do wykonywania zawodu przewoźnika drogowego, są to instytucje odrębne. Zawieszenie oznacza jedynie czasową utratę tychże uprawnień, z kolei cofnięcie – bezterminową.

Kiedy może dojść do zawieszenia albo cofnięcia zezwolenia?

Procedurę zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego reguluje art. 13 rozporządzenia nr 1071/2009.

Procedura ta przebiega następująco:

Jeżeli właściwy organ, którym w Polsce jest starosta lub GITD, stwierdzi, że

istnieje ryzyko niespełniania wymogów określonych powyżej, niezbędnych do uzyskania i następnie legitymowania się zezwoleniem na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, ma obowiązek poinformować o tym przedsiębiorcę.

Gdyby co najmniej jeden z powyższych wymogów nie był już spełniany, można określić dodatkowy termin na uregulowanie tej sytuacji przez przedsiębiorstwo. Jest to, co do zasady, termin nieprzekraczający 6 miesięcy, dopuszczalny do wyznaczenia w razie:

- potrzeby zatrudnienia nowej osoby, która zastąpi zarządzającego transportem w przypadku, gdyby ten przestał spełniać wymóg dobrej reputacji lub kompetencji zawodowych (sześciomiesieczny termin można jednak przedłużyć o trzy miesiące na wypadek śmierci zarządzającego transportem lub jego niedyspozycji ze względów zdrowotnych),
- wykazania przez przedsiębiorcę, że posiada rzeczywistą i stałą siedzibę oraz
- niespełniania wymogu zdolności finansowej, aby wykazać, że wymóg ten jest ponownie spełniany w sposób ciągły.

Jeżeli właściwy organ stwierdzi, że przedsiębiorca nie spełnia już jednego lub większej liczby wymogów, jest zobowiązany zawiesić lub cofnąć zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, nie później niż z upływem powyższych terminów.

W razie cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, przewoźnik ma nadal obowiązek, przez jeden rok, począwszy od dnia, w którym przestał wykonywać transport drogowy, przechowywać i udostępniać osobom uprawnionym do kontroli dokumenty i inne nośniki informacji wymagane w przepisach u.t.d.

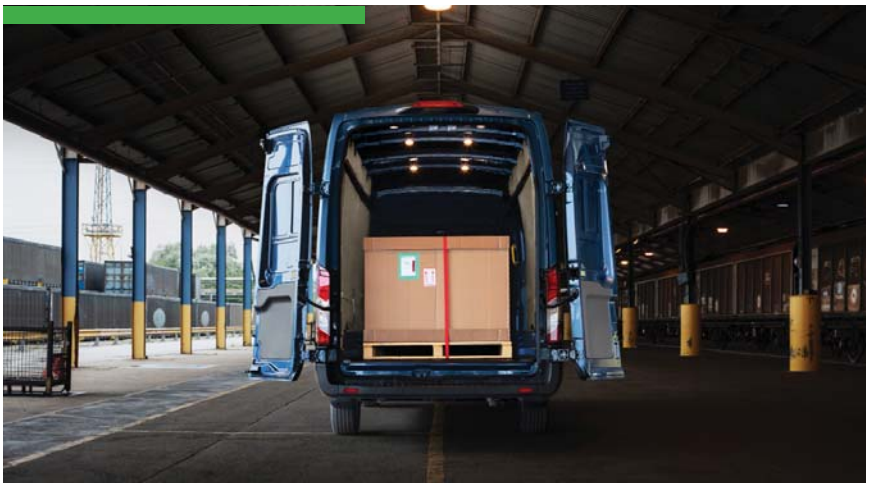
Fot. Renault



Odpowiednie kompetencje zawodowe potwierdza w Polsce Certyfikat Kompetencji Zawodowych, który uzyskuje się po zdaniu egzaminu składającego się z pisemnego testu zawierającego zbiór pytań i odpowiedzi wielokrotnego wyboru oraz pisemnego zadania egzaminacyjnego

Jeżeli właściwy organ (w Polsce starosta lub GITD) stwierdzi, że istnieje ryzyko niespełniania wymogów niezbędnych do uzyskania i następnie legitymowania się zezwoleniem na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, przewoźnik ma obowiązek poinformować o tym przedsiębiorcę.

Od 2022 r. zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego i licencję wspólnotową muszą posiadać również kierowcy wykonujący międzynarodowy transport drogowy rzeczy pojazdami o DMC 2,5-3,5 tony



Fot. Ford

Zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego a utrata dobrej reputacji

W art. 7d – 7e u.t.d. unormowano procedurę postępowania na wypadek podejrzenia utraty przez przewoźnika dobrej reputacji. Jeżeli po przeprowadzeniu postępowania administracyjnego wydana zostanie decyzja stwierdzająca utratę dobrej reputacji, równoznaczna z tym, że wymóg dobrej reputacji nie jest już spełniony, dochodzi do zawieszenia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Następuje to do czasu zastosowania jednego z przewidzianych w przepisach środków rehabilitacyjnych, takich jak zatarcie skazania.

Wykonywanie transportu drogowego w wypadku, gdy doszło do zawieszenia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, jest równoznaczne z wykonywaniem przewozu bez zezwolenia.

Tych z Państwa, którzy potrzebują profesjonalnego wsparcia prawnego w zakładaniu i prowadzeniu firmy transportowej, zapraszamy do kontaktu z kancelarią LEGALTRANS w celu poznania spersonalizowanej oferty dla swojego przedsiębiorstwa! ●

LEGALTRANS

→ www.kt-legaltrans.pl



Fot. Fracht FWO

Packing lista to wykaz w jaki sposób jest przewożony towar podczas transportu, co oznacza, że jeden transport posiada jedną packing listę

Specyfikacja przesyłki, czyli packing lista w praktyce

Jednym z dokumentów do odprawy celnej towarów jest specyfikacja towarów, częściej nazywana packing listą. Dokument ten nie jest sformalizowany w postaci występującego jednego wzoru. Natomiast przepisy prawa określają co ma się w nim znajdować.

Elementy packing listy

Packing lista to zestawienie sposobu zapakowania towaru na czas jego transportu. Oznacza to, że musi zawierać:

- Dla kogo towar jest przeznaczony – ze względu na to, że często tworzymy szeroki łańcuch dostaw, to w dokumencie należy wskazać odbiorcę towaru. Może on się różnić od osoby, która towar nabywa na fakturze handlowej.
- Co jest przewożone – należy napisać nazwy handlowe towaru zapakowanego na czas przewozu. Jeżeli to towar rozmontowany na części na czas transportu, w dokumencie mają znaleźć się nazwy części.
- Jak jest przewożony towar – należy wskazać, jak będzie przewożony, np. w kartonach ponumerowanych na paletach ponumerowanych, tzn. śrubki karton 3 na palecie 5.
- Ilość opakowań jednostkowych – należy wykazać ilość opakowań jednostkowych, które znajdują się w trakcie przewozu towaru.
- Ilość opakowań zbiorczych – należy pokazać ilość i rodzaj zbiorczych opakowań.
- Waga netto – waga towaru bez opakowania, zarówno jednostkowego jak i zbiorczego.
- Waga brutto – waga towaru z opakowaniem zarówno jednostkowym jak i zbiorczym.

Packing lista jest przypisana do listu przewozowego. Tyle ile przewozów tyle packing list ze ściśle określonym celem, którym jest wskazanie jak towar został zapakowany na czas transportu.

Przepisy prawa przewidują możliwość odstąpienia od wystawienia packing listy. Towar w przesyłce musi być jednolity, a faktura handlowa ma spełniać jej wymogi. Oznacza to, że określone w tekście elementy packing listy mają swoje zapisy na fakturze handlowej.

Jeden list przewozowy – jedna packing lista

Prawidłowe wystawienie packing listy ograniczone będzie ilością przewozów/transportów, czyli przesyłek. Co do zasady, jeden list przewozowy – jedna packing lista. Packing lista to wykaz w jaki sposób jest przewożony towar podczas transportu, co oznacza, że jeden transport posiada jedną packing listę.

Wyjątki od packing listy

Przepisy prawa przewidują możliwość odstąpienia od wystawienia packing listy. Towar w przesyłce musi być jednolity, a faktura handlowa ma spełniać jej wymogi. Oznacza to, że elementy packing listy określone powyżej mają swoje zapisy na fakturze handlowej.

Z życia wzięte

Przypadek 1

Byłam świadkiem zdarzenia, gdzie agencja celna dokonywała zgłoszenia celnego w procedurze dopuszczenia do obrotu na jednolitym dokumencie administracyjnym w 25 pozycjach taryfowych. Organ celny odmówił przyjęcia tegoż zgłoszenia, gdyż nie było w dokumentach packing listy. Poprosił o dostarczenie niezbędnego dokumentu do częściowej rewizji towaru lub spisu z natury poprzez dokonanie rewizji wstępnej. Agencja celna nie miała wyjścia, wystąpiła z wnioskiem o rewizję wstępną i dokonała spisu z natury, którą to dołączyła do zgłoszenia celnego. Towar podczas weryfikacji został skierowany na rewizję częściową i sprawdzono pozycję 3,5,16 w kartonach 7,8,9,12,14.

Przypadek 2

Agencja celna przygotowuje się do odprawy celnej towaru. Towar jest na dwóch dokumentach, fakturze handlowej oraz fakturze proforma, ze względu na powierzony ładunek. Towar przewożony jest w jednym kontenerze za jednym morskim listem przewozowym. Odprawa celna będzie łączyła dwie procedury: dopuszczenie do obrotu oraz procedurę odprawy czasowej. Instytucja odprawy łączonej polega na tym, że możemy dokonać dwóch różnych odpraw celnych towaru przewożonego razem na jednej packing liście. Dodatkowo należy nadmienić, że towar z faktury handlowej był zapakowany w opakowania z faktury proforma. Agencja celna występuje do kontrahenta o dostarczenie dwóch packing list do dwóch odpraw. Klient (importer) zgłosił się do nas z pytaniem co ma robić, gdyż eksporter nie wystawi mu oddzielnych dokumentów, bo ma tylko jeden transport. Finalnie towar został odprawiony w zgłoszeniach celnych łączonych na jednej packing liście i jednym liście przewozowym.



Fot. Geis

Należy wskazać, jak towar będzie przewożony, np. w kartonach ponumerowanych na paletach ponumerowanych, tzn. śrubki karton 3 na palecie 5

Pamiętajmy!

Packing lista jest przypisana do listu przewozowego. Tyle ile przewozów tyle packing list ze ściśle określonym celem, którym jest wskazanie jak towar został zapakowany na czas transportu. ●

dr Izabella Tymińska



Doktor Izabella Tymińska,
ekspert ds. ceł, prawa celnego, handlu zagranicznego

Zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importu i eksportu towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górnej półki trudności" – zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego. Przez wiele lat pracowała dla firm logistycznych i spedycyjnych, gdzie piastowała m.in. funkcję członka zarządu. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia w Instytucie Logistyki w Warszawie. Wykładała w Szkole Wyższej w Warszawie ALMAMER, Wyższej Szkole Cła i Logistyki czy Uczelni Techniczno-Handlowej. Absolwentka ekonomii, logistyki, stosunków międzynarodowych, zarządzania oraz ekonomiki obronności.

https://www.linkedin.com/in/dr-izabella-tymińska-ekspert-celny/
https://www.facebook.com/Ekspert.celny.Doradztwo.celne/
https://twitter.com/DrTyminska

www.ekspertcelny.pl



PTAK WARSAW EXPO

ufi Member

MT TSL

5. EDYCJA

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

9–11 KWIETNIA 2024

www.mttsl.pl

ZAREJESTRUJ SIĘ

WYSTAWCY: 2024

TLI X · LINCOR · EMTRACK · EUROPA SYSTEMS · SPN LOGISTICS solid partners network · CSMM · DTM logistics

TOOLMEX TRUCK · EHRLE The better way to clean · BEST DRIVER · LINQO powered by Ruptela Group · clip group · Green Energy mipv.pro

BMC · TRIMBLE POLAND · BRABENDER solutions · koma nord · GRIMAR · CORRIMEX

Aleja Katowicka 62, 05-830 Nadarzyn | info@warsawexpo.eu | www.warsawexpo.eu | / warsawexpo



TransLogistica Poland

XI Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

5 - 7 listopada 2024
EXPO XXI WARSZAWA

translogistica.pl

4 HALE TARGOWE

400	10 850	45%
wystawców	uczestników	firm z zagranicy

Dołącz do wiodących targów TSL w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej!